First Impressions

کا اردو ترجمہ

پہلا تاثر اور اُس کے کرشمے

این ڈیمریس • ویلیری وائٹ

ترجمہ: شیخ ریاض احمد

پہلا تاثر

اور

اس کے کرشمے

فہرست

تعارف

ذرا تصوّر کریں کہ آپ ریستوراں میں اپنی بہترین دوست کے ساتھ بیٹھی ہیں جو آپ کی ہم عمر ہے اور آپ ہی کی طرح دلکش اور حسین ہے۔ آپ دونوں بیرے سے گفتگو شروع کر دیتی ہیں۔ آپ سب ہنسی مذاق میں مصروف ہیں اور بہت پر لطف سماں ہے لیکن جیسے ہی گفتگو آگے بڑھتی ہے آپ محسوس کرتی ہیں کہ بیرا آپ کی نسبت آپ کی ساتھی کی طرف زیادہ توجہ دے رہا ہے۔ اس احساس سے آپ افسردہ ہو جاتی ہیں اور ذرا گھبرا بھی جاتی ہیں۔

آپ اپنے خاوند کی کمپنی کی طرف سے دی گئی پارٹی میں شریک ہیں۔ پارٹی میں آپ کی ملاقات کئی نئے لوگوں سے ہوتی ہے اور وقت بڑا پر لطف گزرتا ہے۔ گھر واپس آتے ہوئے آپ کو یہ احساس پریشان کرتا ہے کہ شاید آپ نے خود کو دوسروں کے سامنے تماشا بنا دیا ہو۔ آپ خود سے پوچھتی ہیں، ''کیا میں بہت زیادہ بولی؟ بہت مذاق کیے؟ یا باس کی بیوی کے ساتھ ترش روئی کا مظاہرہ کیا؟'' آپ اپنے خاوند سے دریافت کرتی ہیں اور وہ آپ کو یقین دلاتا ہے کہ آپ درحقیقت نہایت دلکش اور جاذب نظر لگ رہی تھیں۔ لیکن آپ پھر بھی مطمئن نہیں ہوتیں۔

آپ ہوائی جہاز میں کیلیفورنیا سے شکاگو جا رہی ہیں۔ آپ کے ساتھ والی نشست پر بیٹھی ہوئی خاتون بڑی دلچسپ اور ملنسار ہے۔ آپ اسے اپنے کاروباری دورے سے واپسی، اپنے سابقہ خاوندوں اور اپنے دل پسند ہوٹلوں کا حال سناتی ہیں۔ آپ دونوں ایک دوسرے کو بتاتی ہیں کہ آپ کسی شریک حیات کے بغیر رہ رہی ہیں اور نوجوان جوڑوں کی باہمی ملاقاتوں کے منظر آپ پسند نہیں کرتیں۔ طیارے سے سامان لیتے وقت آپ ایک دوسرے کو اپنے ٹیلی فون نمبر دیتی ہیں۔ پھر کئی دنوں بعد آپ اپنی ہم سفر ساتھی کو ٹیلی فون کرتی

ہیں۔ تو وہ اس کے جواب میں کوئی رابطہ نہیں کرتی۔

ایسے واقعات ہمیشہ پیش آتے رہتے ہیں۔ ہم ان لوگوں سے ملتے ہیں جن سے ملنے کی ہمیں خواہش ہوتی ہے، جن کے ساتھ ہم کام کرنا یا گھلنا ملنا چاہتے ہیں لیکن جو ہماری دلچسپی کا مثبت ردعمل ظاہر نہیں کرتے۔ ہم محفل چھوڑ کر چلے آتے ہیں اور ہمیں یہ فکر دامن گیر ہوتی ہے کہ لوگ ہماری بابت کیا سوچتے ہوں گے۔ گو ان ملاقاتوں اور ان تاثرات کو جو ہم دیتے ہیں، ہم محض عارضی سمجھتے ہیں لیکن ہماری زندگیوں پر اکثر ان کے اثرات دوررس ہوتے ہیں۔

ایک تاثر کی اہمیت اس لیے زیادہ ہوتی ہے کیونکہ یہ ایک لحاظ سے انمٹ یادوں کی طرح ہوتا ہے ... کسی فرد یا کسی شے سے متعلق ایک پائیدار احساس! پہلا تاثر ہمارے لیے پہلا اور بعض اوقات غالباً واحد موقع ہوتا ہے جس کے ذریعے ہم کسی کو اپنی بابت بتا سکتے ہیں کہ ہم کون ہیں۔ یہ ایسی اطلاع ہوتی ہے جو کافی دیرپا ثابت ہوتی ہے۔ اسی باعث پہلے تاثر کی اہمیت ان معنوں میں فیصلہ کن ہوتی ہے کہ دوسرے آپ کے متعلق کیا رائے رکھتے ہیں اور آیا وہ آپ کے بارے میں مزید جاننا چاہتے ہیں۔

'پہلا تاثر' دلچسپی کا حامل ایک عمدہ موضوع ہے اور بالخصوص آج کے دور میں برمحل بھی ہے۔ صدیوں تک لوگ ان ہی معاشروں میں مقید رہے جہاں وہ پیدا ہوئے اور پلے بڑھے۔ وہیں ان کی رشتہ داریاں قائم ہوئیں۔ معاشرتی تعلقات پروان چڑھے اور ان ہی لوگوں کے ساتھ تجارتی روابط ہوئے جنہیں وہ ساری عمر سے جانتے تھے۔ تاہم اب ہم اس عہد میں رہ رہے ہیں جس میں لوگ زیادہ عجلت کے ساتھ نئے گھروں، نئے شہروں میں منتقل ہوتے ہیں اور اپنے معاش کے ذرائع تبدیل کرتے، نئے دوست بناتے اور نئی رشتہ داریاں قائم کرتے ہیں۔

پہلی ملاقاتیں اتنی کثیر تعداد میں اور اتنے تواتر سے ہوتی ہیں کہ ہم انہیں ذہن میں محفوظ بھی نہیں کر پاتے۔ ہوسکتا ہے کہ ہم ہر روز کسی نئے فرد سے ملاقات کرتے ہوں ... اپنے بچے کے سکول میں کسی اور بچے کے والدین کے ساتھ، ایک ہی جگہ کام کرنے والے کسی نئے ساتھی کے ساتھ، کسی گاہک، مؤکل، سٹور کلرک، جم یا کافی کی دکان پر لگی ہوئی قطار میں کسی کے ساتھ۔

ان ملاقاتوں میں ہم موسم پر بات کرتے یا اپنے گرد و پیش میں ہونے والے واقعات کا ذکر کرتے ہیں۔ بہرحال اس طرح ہمیں دوسروں کو سمجھنے کا ابتدائی موقع ملتا ہے۔

اس بہت مختصر ملاقات میں اجنبی لوگ ہماری بابت کوئی رائے قائم کریں گے اور غالباً یہ فیصلہ بھی کریں گے کہ ہم انہیں پسند آئے یا نہیں۔ آیا وہ ہمیں مخلص، دلچسپ اور ہنس مکھ سمجھتے ہیں؟ اسی پر یہ فیصلہ منحصر ہوگا کہ دوسرے ہم سے دوبارہ بات کرنے پر راغب ہوں گے، ہمیں چاہیں گے ... ہم سے تعلقات رکھیں گے، یا ہمارے ساتھ رومانی ملاقات کرنا چاہیں گے؟

کیا آپ یہ نہیں جاننا چاہیں گی کہ لوگ آپ کے بارے میں کیا سوچتے ہیں؟ یعنی کہتی ہے تجھ کو خلق خدا غائبانہ کیا!

یہ کتاب آپ کو ان سوالات کا جواب فراہم کرنے میں مددگار ثابت ہو گی:... ''دوسرے مجھے کس طرح دیکھتے ہیں؟'' ''میری جسمانی موجودگی سے ماورا وہ کیا دیکھتے ہیں؟'' اور ''میں کس طرح اپنا بہتر تاثر دے سکتا ہوں یا دے سکتی ہوں؟'' ہم آپ کو وہ معلومات فراہم کرتے ہیں جو ان سوالات کا جواب دینے میں درکار ہوتی ہیں۔ یہ معلومات ہم اس تعلق کے مختصر تذکروں سے دیں گے جو آپ کے اعمال واقوال اور آپ کی بابت دوسروں کی رائے میں پایا جاتا ہے۔ ہمیں معلوم ہے کہ یہ تعلقات انتہائی سیدھے سادھے ہوتے ہیں لیکن بعض اوقات ذہین اور اچھے بھلے تعلیم یافتہ افراد کی سمجھ میں بھی نہیں آتے۔ جہاں ایک طرف اس کا علم، زندگی میں کامیابی کے لیے بے حد ضروری ہے، وہاں دوسری طرف یہ سکولوں میں بھی نہیں پڑھایا جاتا اور کوئی آپ کو دیانتداری سے یا معروضی انداز میں اس کی بابت مطلع نہیں کرسکتا۔

ہمارا تجربہ

پہلے تاثرات (فرسٹ امپریشنز) کے ضمن میں ہماری مہارت کی بنیاد ''فارچون 100'' کمپنیوں میں ان کے بانیوں، لیڈروں اور منیجروں کی استعداد جانچنے اور انہیں ترتیب دینے کا کئی سالوں پر محیط تجربہ ہے۔ ہم پیشہ ور لوگوں سے، ان کے کردار سے متعلق تمثیلوں/ ڈراموں کے انداز میں بات چیت یا مصنوعی اور فرضی تجارتی صورت حال کی بابت (مثلاً نئے گاہک سے ملاقات پر) گفتگو کرتے ہیں اور وہ جس طریقے سے خود کو گفتگو میں پیش کرتے ہیں اور اسے جاری رکھتے ہیں، اس کا مشاہدہ کرتے ہیں۔ اس کے بعد ہم مل بیٹھ کر غور وخوض کرتے اور تنقیدی تجزیے کے ذریعے انہیں، دوسری باتوں کے علاوہ ان کے رابطے کے مؤثر ہونے، دوسروں کی طرف ان کی حساسیت اور ان کے خیالات کے مبہم یا غیر مبہم ہونے سے

آ گاہ کرتے ہیں۔ کئی سالوں کے تجربے سے ہمیں معلوم ہوا کہ بڑے اونچے عہدوں پر فائز، نہایت ذہین اور لائق افسران اکثر صورتوں میں اس اثر سے ناواقف ہوتے ہیں جو وہ دوسروں پر ڈالتے ہیں۔ ان کے رابطے کرنے کے سٹائل میں جو نازک فرق ہوتے ہیں، ان سے آ گاہی، ان پیشہ ور کاروباری لوگوں کے لیے ان کے اپنے تجارتی شعبے اور بحیثیت مجموعی دوسروں کے ساتھ تعلقات میں، خود کو مؤثر بنانے کے لیے بے حد کارگر ثابت ہوئی۔

اس میدان میں کچھ تجربے کے بعد یہ واضح ہوا کہ ہر فرد اپنے متعلق اس قسم کے غیر جانبدارانہ تنقیدی تجزیے سے مستفید ہو سکتا ہے۔ تاہم یہ سہولت صرف چند بڑی بڑی کارپوریشنوں اور اداروں میں کام کرنے والوں یا نفسیاتی امراض کے ہسپتالوں میں داخل مریضوں کو حاصل ہیں۔ جو بنیادی معاشرتی مہارت میں تربیت کے ضرورت مند ہیں یعنی متوسط اور عام لوگ، ان کے لیے ایسی کوئی سہولت میسر نہیں جس کی بدولت وہ جان سکیں کہ وہ کس قسم کا پہلا تاثر دیتے ہیں۔ چنانچہ ہم نے اس کمی کو پورا کرنے کا فیصلہ کیا اور ایک عدیم المثال کاروباری ادارے ''فرسٹ امپریشنز'' کی نیویارک میں بنیاد رکھی۔

''فرسٹ امپریشنز'' کارپوریشن میں ہم وہی طریقہ کار استعمال میں لاتے ہیں لیکن ہماری توجہ معاشرتی دنیا کی طرف ہوتی ہے۔ ہم اپنے گاہکوں کے ساتھ نوجوان جوڑوں کی فرضی ملاقات یا سماجی میٹنگ کی تقریب کسی ہوٹل میں منعقد کرتے اور ان کے درمیان ہونے والی بات چیت کے دوران، دوسروں کے ساتھ ان کے طرزِ گفتگو اور خود کو پیش کرنے کے سٹائل کا مشاہدہ کرتے ہیں۔ فرضی ملاقات کے بعد ہمارے گاہک دفتر واپس آ کر ہمارے ساتھ تجزیاتی نشست میں شریک ہوتے ہیں۔ ہم ان سے دریافت کرتے ہیں کہ وہ اپنی شخصیت کا کیا تصور دینا چاہتے تھے اور اپنے خیال کے مطابق، ملاقات میں شریک، اپنی ساتھی کی نظروں میں کیسے رہے۔ ہم ان کی سوچوں کا مقابلہ اپنے نتائج سے کرتے ہیں اور ان کے لیے مخصوص امدادی اور تعمیری تجزیہ پیش کرتے ہیں۔

یہ طریقہ کاروباری اور سماجی، دونوں حلقوں کے لوگوں کے لیے اپنی بابت جاننے میں انتہائی مؤثر ہے اور ہمارے گاہک اس قسم کے تنقیدی جائزوں سے بہت خوش ہوتے ہیں۔ اکثر گاہک ہمیں یہ اطلاع دیتے ہیں کہ انہیں اپنے بارے میں جو کچھ معلوم ہوا، اس کا انہیں پہلے کبھی کسی سے علم نہیں ہوا تھا۔ وہ اس نتیجے پر بھی پہنچتے ہیں کہ جس رویے کو وہ اپنے خیال میں معمولی اور غیر اہم سمجھتے تھے، اسے تبدیل کرنے کے نتیجے میں، دوسروں کی طرف سے بہت

زیادہ مثبت ردعمل سامنے آئے۔

اس کتاب میں ہم نے آپ کو وہی کچھ بتایا ہے جو ہم اپنے گاہکوں کو بتاتی ہیں۔ ہم ''پہلے تاثر'' کو سات بنیادی اجزا میں منقسم کرتی ہیں جو یہ ہیں: رسائی، دلچسپی کا اظہار، گفتگو کے موضوع، اپنی ذات کا تعارف، گرمیِ گفتار، پس منظر اور جنسی کشش اور آپ کو یہ دیکھنے میں مدد دیتی ہیں کہ آپ خود کو ہر عنصر کے لحاظ سے کس مقام پر پاتے ہیں یا پاتی ہیں۔

ہمارے گاہک

ہم سب نکات کی وضاحت گاہکوں کی مثالیں دے کر کرتی ہیں جو ان کے ساتھ کام کرنے کے دوران ہمارے مشاہدے میں آئیں اور ان گاہکوں میں زندگی کے ہر شعبے سے تعلق رکھنے والے شامل ہیں... ضعیف العمر اور نوجوان۔ مرد اور خواتین بے تکلف اور شرمیلے۔ سیدھے سادھے اور من موجی۔ ہم تین ذرائع سے ملنے والی مثالیں پیش کرتی ہیں۔

ا۔ کاروباری گاہک:

ان مثالوں سے کئی ایک، فرضی ملاقاتوں اور ان کے تجزیاتی نشستوں میں حاصل ہونے والے نتائج سے اخذ کی جاتی ہیں۔ کئی دوسری ہمارے براہِ راست ان تجربات سے سامنے آتی ہیں جو ہمیں اپنے گاہکوں کے ساتھ پہلی ملاقات کے دوران اور پھر ان سے، خود کو پیش کرنے کی بابت پوچھنے سے حاصل ہوتی ہیں اور بہت سی مثالیں ان تجارتی حالات و واقعات پر مبنی ہوتی ہیں جو اپنے گاہکوں کی زبانی ہمیں معلوم ہوتی ہیں۔

۲۔ ''فرسٹ امپریشنز'' کے گاہک

کسی فرضی ملاقات کے سلسلے میں ہمارے ایکسپرٹ، گاہکوں کے ساتھ نِک اور سوزان کے فرضی ناموں کا لبادہ اوڑھ کر شامل ہوتے ہیں۔ نِک اور سوزان دراصل ماہرین نفسیات ہیں لیکن صنف مخالف کے ساتھ اپنی ملاقات میں وہ خود کو ماہر نفسیات کی بجائے ناموں کی عرفیت میں چھپا کر پیش کرتے ہیں۔ جہاں آپ کو ''سوزان'' یا ''نِک'' نظر آئیں آپ انہیں کسی فرضی ملاقات میں 'فرسٹ امپریشنز' کے ماہر سمجھیں۔

۳۔ روزمرہ کی ملاقاتیں:

ان ملاقاتوں سے ملنے والی مثالیں عام سماجی حالات و واقعات پر مشتمل ہوتی

ہیں۔ مثلاً پارٹیوں میں، ائرپورٹ اور ایسی ہی دوسری جگہوں پر جو گاہکوں دوستوں اور ساتھیوں کو پیش آئے یا ہمیں خود ان کا تجربہ ہوا یا ہمارے مشاہدے میں آئے۔ لوگوں کے نام یا ان سے متعلق ایسی دیگر معلومات جن سے ان کی شناخت یا پہچان ہوتی ہو، تبدیل کر دیے گئے ہیں۔

ہم تجارتی معاملات، نوجوان جوڑوں (مردوں، عورتوں) کی ملاقاتوں اور معاشرتی واقعات کی ''پہلے تاثر'' کے بنیادی عناصر کی مثالوں کے ذریعے، تشریح کئی طریقوں سے کرتی ہیں... خاص طور پر اس حقیقت کو اجاگر کرتی ہیں کہ خود کو پیش کرنے کے لیے آپ کا سٹائل حالات و واقعات سے ماورا ہے۔ البتہ سیاق وسباق کی اہمیت ہوسکتی ہے اور آپ کے موضوع گفتگو کا انحصار اسی پر ہوتا ہے۔ مثلاً آپ کسی سماجی میل ملاقات میں اپنی ذاتی دلچسپیوں اور مصروفیتوں کی بابت باتیں کرتے ہیں اور کسی گاہک کے ساتھ کاروباری معاملات پر۔ لیکن موقع محل سے قطع نظر، عام طور پر آپ کے متعلق لوگوں کے پہلے تاثر کا انحصار زیادہ تر آپ کے سٹائل پر ہوتا ہے۔ مثلاً آپ کی گفتگو میں شامل مواد کی بجائے آپ کے انداز پر کہ آپ ان میں اپنی دلچسپی کا اظہار کس طرح کرتے ہیں۔ گفتگو کے لیے موضوع کیسے چھیڑتے ہیں اور خود اپنے متعلق اظہار میں آپ کا سٹائل کیا ہوتا ہے۔

ہمارا طریقہ کار

''اپنی مدد آپ'' کی بنیاد پر رہنمائی کرنے والی دوسروں کتابوں سے ہمارا طریقہ کار یوں مختلف ہے کہ ہم لوگوں کو کوئی ایسا نسخہ نہیں بتاتے کہ وہ خود کو کس طرح پیش کریں۔ کوئی پہلا تاثر ہمیشہ صحیح ہوتا ہے اور نہ اس تاثر کو دوسروں تک پہنچانے کا کوئی طریقہ حتمی طور پر درست۔ ایک اچھا پہلا تاثر وہی ہے جس سے صحیح طور پر آپ کی عکاسی ہوتی ہو۔ اگر آپ خود کو اپنے بہترین انداز میں پیش کر رہے ہیں جس سے دوسرے آپ کے بارے میں آگاہی آپ کی خواہش کے مطابق حاصل کرتے ہیں تو اس طرح دیا جانے والا تاثر آپ کے لیے صحیح ہوتا ہے۔

ہمارا مقصد صرف آپ کی آگہی ہے۔ آپ جیسے بھی ہیں جو کچھ بھی ہیں، اس میں تبدیلی نہ لائیں۔ آپ کو اگر پتہ چلے کہ آپ لوگوں کی رائے میں زیادہ پُرکشش نہیں ہیں اس کے باوجود آپ مطمئن رہیں۔ (مثلاً آپ یہ جانتے ہیں کہ لوگ آپ کو خشک مزاج اور منہ

پھٹ سمجھتے ہیں لیکن آپ خود کو تبدیل نہیں کرنا چاہتے کیونکہ آپ کو خشک مزاج ہونا ہی پسند ہے اور آپ ایسے دوسرے لوگوں کو بھی پسند کرتے ہیں جو اپنے سٹائل میں آپ کی مانند ہوں) ایسی صورت میں اور اس سلسلے میں ہم صرف اتنا کرتے ہیں کہ اپنے بارے میں لوگوں کی سوچ کا جو اندازہ آپ کو ہے اور جس طرح لوگ دراصل آپ کو سمجھتے ہیں، اس میں پائے جانے والے تفاوت سے آپ کو آگاہ کریں۔ اس طرح اگر آپ چاہیں اور جب چاہیں اپنی حسب خواہش تبدیلیاں لا سکتے ہیں۔ ہمیں آپ کی اس خواہش کا احترام ہے کہ آپ سرراہ ملنے والے ہر فرد کو متاثر نہیں کرنا چاہتے لیکن تھوڑے سے علم کے ساتھ، آپ بغیر کسی کوشش کے مثبت تاثرات بے ساختہ طور پر دے سکتے ہیں۔

ہمیں اس حقیقت کا اعتراف ہے کہ سیاستدانوں کو چھوڑ کر باقی لوگ ہر ایک کو خوش کرنے کا تردد نہیں کرتے۔ لوگ جس طرح دوسروں کو دیکھنا چاہتے اور جو کچھ ان میں تلاش کرتے ہیں اس میں منفرد نوعیت کے اختلافات ہوتے ہیں لیکن اس کے ساتھ ساتھ یہ بھی اپنی جگہ صحیح ہے کہ کئی مسلمات ہمہ گیر اور عالمگیر سطح کے ہیں ... یہ ہیں ایک دوسرے سے رابطے کے سٹائل کے ایسے عناصر جو دوسروں کی نسبت زیادہ مؤثر ہیں۔ مثال کے طور پر اکثر لوگوں کو وہ لوگ پسند ہوتے ہیں جو ان کی بات کو غور سے سنتے ہیں اور متواضع اور دلچسپ ہوں۔ ان مسلمات پر توجہ دینے سے آپ کو یہ سمجھنے میں مدد ملے گی کہ آپ کے سٹائل کے کون سے پہلو بڑی حد تک اور اکثر صورتوں میں دلکش ہیں اور کون سے رویے ایسے ہیں جو ہمہ گیری کے اعتبار سے دل لبھانے والے قرار نہیں دیے جا سکتے۔ چنانچہ اس طرح آپ جو ''پیغامات'' دوسروں تک پہنچاتے ہیں، ان سے آپ خود بھی آگاہ ہو سکتے ہیں اور اسی طرح دوسروں کے ردعمل کی بابت بھی پیش گوئی کر سکتے ہیں کہ وہ موافق ہوگا یا غیر موافق۔

ان ہمہ گیر مسلمات میں یہی باتیں شامل ہیں کہ کون سے رویے قطع نظر کسی کی عمر، جسمانی شکل و شباہت، معاشرتی اور اقتصادی رتبے اور رنگ و نسل کے، ہر ایک کے لیے مناسب اور موزوں ہیں۔ اسی لیے ہم اپنی مثالوں میں ان ہی مثالوں پر توجہ دیتی ہیں اور ان کا ذکر کرتی ہیں جو ہمارے گاہک کہتے یا کرتے ہیں۔ ان مسلمات کا اطلاق زیادہ تر تذکیر و تانیث کے اعتبار سے ماورا ہوتا ہے۔ مثلاً مسکرانا، دلچسپی کا اظہار کرنا اور بات چیت کے دوران اپنی باری لینا وغیرہ۔ مردوں اور عورتوں دونوں کے دلکش مشترکہ رویے ہیں۔ صنفی لحاظ سے جہاں کہیں فرق ہوتا ہے ہم نے اس کا ذکر کر دیا ہے۔ مثلاً مردوں میں یہ رجحان پایا جاتا ہے

کہ وہ پہلی ملاقات میں ہی حقیقی صورتِ حال واضح طور پر بیان کر دیتے ہیں۔ اسے مردانہ طرز کی تقریر کہا جاتا ہے۔

اپنے پہلے تاثر کے ضمن میں مختلف تہذیبوں کے درمیان فرق ضرور موجود ہے۔ پہلی ملاقاتوں میں جن باتوں کو عام اور جاذب توجہ سمجھا جاتا ہے ان کے سلسلے میں کئی تہذیبی اختلافات موجود ہیں۔ جاپان میں جو بات دلکش سمجھتی جاتی ہے وہ اس سے بہت مختلف ہے جسے برازیل میں دلفریب قرار دیا جاتا ہے۔ ہم اس فرق کو تسلیم کرتی ہیں لیکن ہم نے امریکی تمدن کے معمولات پر توجہ مرکوز کی ہے۔ ہماری توجہ سماجی، کاروباری یا روزمرہ زندگی میں ہونے والی دو بہ دو اور منہ بہ منہ بات چیت پر رہی ہے۔ مثلاً اپنے نئے رفقائے کار سے اور صنف مخالف کے دوستوں سے پہلی ملاقاتوں یا کسی پارٹی میں آپ کی ہونے والی پہلی گفتگو کو زیر بحث لاتے ہیں... کسی کے ساتھ آمنا سامنا ہونے کے پہلے چند ثانیوں کو نہیں۔ ہماری توجہ آپ کے جسمانی لحاظ سے پہلے تاثر کی بجائے نفسیاتی لحاظ سے پہلے تاثر پر ہوتی ہے۔ یعنی آپ اپنی شکل و شباہت اور سٹائل سے کیا تاثر دیتے ہیں۔ بلاشبہ آپ کی بابت دوسروں کی سوچ میں آپ کی شکل وصورت کا دخل ہوتا ہے لیکن جس انداز میں دوسروں کے سامنے آپ اپنا ردعمل ظاہر کرتے اور خود کو پیش کرتے ہیں اس کی اہمیت کہیں زیادہ ہوتی ہے۔

آپ کے لیے کتاب کے فوائد

آپ سوچ رہے ہوں گے کہ ٹھیک ہے میں پہلا تاثر عمدگی کے ساتھ دینے کے لیے اپنے طور طریقوں میں کئی تبدیلیاں لا سکتا ہوں۔ لیکن آخر کیوں میں خود کو پریشان کروں؟ یہ درست ہے کہ میں نئے لوگوں سے ملتا ہوں۔ لیکن میں جیسا بھی ہوں، وہی کچھ ہوں۔ میں اس میں تبدیلی نہیں چاہتا۔ میرے دوست اور رفقائے کار مجھے ایسا ہی پسند کرتے ہیں جیسا میں ہوں۔

آپ جو پہلا تاثر دیتے ہیں اس کو سمجھنے کے سلسلے میں سب سے اہم بات یہ ہے کہ یہ تاثر شائد صحیح طور پر اس کی عکاسی نہ کرے کہ آپ کون ہیں، کیا ہیں۔ یعنی درحقیقت جو کچھ آپ خود کو سمجھتے ہیں یا آپ کے قریبی دوست جس طرح آپ کو دیکھتے ہیں اس کی ترجمانی نہ ہو پائے۔ آپ کو کئی ایسے طریقوں سے غلط سمجھا جائے جن سے آپ آگاہ نہ ہوں۔ مثلاً اگر آپ شرمیلے ہوں اور سمجھا آپ کو تنہائی پسند جائے۔ آپ بسیار گو ہوں لیکن آپ کو خود پسند سمجھا

جائے۔ نہایت پُراعتماد لوگ بھی پہلی ملاقات میں اس بے یقینی کی وجہ سے تھوڑی بہت پریشانی کا شکار ہو جاتے ہیں کہ وہ پسندیدہ اور قابل قبول ہوں گے یا نہیں۔ نئے لوگوں نے آپ کے ساتھ اتنا وقت نہیں گزارا ہوتا کہ وہ آپ کو پوری طرح جان سکیں یا آپ کی سب مثبت خوبیوں کے باعث ان کے دلوں میں آپ کے لیے محبت کے جذبات جاگزیں ہو جائیں۔ اس لیے وہ مختصر تعارف اور معلومات کی بنیاد پر ہی، مثلاً آپ کی نقل و حرکت اور طرزِ گفتگو، اپنی رائے قائم کریں گے۔

اگر آپ کو یہ پتہ ہو کہ آپ اپنی تمنا کے مطابق اپنا تاثر دے رہے ہیں تو آپ کو ذہنی سکون حاصل ہوتا ہے کہ آپ نے اپنے بارے میں دوسروں کے سامنے صحیح عکاسی کی ہے۔ اگر آپ قبولیت پاتے ہیں یا مسترد کیے جاتے ہیں تو دونوں صورتوں میں ایسا آپ کی حقیقی صفات کی بنا پر ہو گا، اس وجہ سے نہیں کہ آپ خود کو غلط طور پر پیش کر رہے تھے کہ آپ کون ہیں۔ آپ کو اختیار ہے کہ آپ تعلقات بڑھائیں یا نہیں۔ اور کس طرح بڑھائیں۔

اگر آپ اپنے سٹائل میں تبدیلی لائیں تو لوگوں کا جوابی ردعمل زیادہ مثبت ہو سکتا ہے اور آپ روزمرہ کی ملاقاتوں سے زیادہ راحت پا سکتے ہیں۔ آپ نئے حالات میں زیادہ پُراعتماد ہو سکتے ہیں بلکہ ایک بے جان یا منفی گفتگو کو زیادہ جانبدار اور ایک دوسرے کے باہمی اطمینان کا موجب بنا سکتے ہیں۔ ساتھ ہی ساتھ ان لوگوں کی ہمدردیاں اور قبولیت بھی حاصل کر سکتے ہیں جن سے پہلے تاثر نے پوشیدہ غلط فہمیوں پر مبنی پیغام رسانی کی ہو۔

جو آپ نہیں جانتے

ضروری نہیں کہ آپ خود کو ہمیشہ اسی طرح دیکھیں جیسے دوسرے آپ کو دیکھتے ہیں۔ بعض لوگ خود کو اتنا دلچسپ اور دلکش محسوس نہیں کرتے جتنا دوسروں کی نظروں میں ہوتے ہیں۔ تاہم کئی لوگ اپنی شخصیت کے گرد بڑا قابل ستائش ہالہ بنا لیتے ہیں اور خود کو اسی رنگ میں پیش کرتے ہیں۔ اپنی خامیوں سے چشم پوشی کرنا آسان ہے۔ ہمارا تجربہ ہے کہ لوگ اپنے بارے میں بڑے مناسب اور موزوں ''پیغامات'' دیتے ہیں۔ لیکن پھر بھی کئی ان دیکھے مقامات ہوتے ہیں جہاں وہ بلا ارادہ ایسے ''پیغامات'' (تاثرات) دے جاتے ہیں جن سے دوسرے بددل ہو جاتے ہیں۔

آگے بڑھنے سے پیشتر ذرا خود کو اجمالی طور پر جانچنے کے لیے نیچے دیئے گئے

''رویوں'' کی فہرست کو پڑھیں اور سوچیں کہ ان میں سے ہر ایک رویے کو آپ بالعموم اپناتے ہیں، کبھی کبھار یا شاذ و نادر۔ آپ کی ذاتی رائے میں کون سا خانہ آپ کے حسب حال ہے؟

کیا آپ نے کبھی ان ''پیغامات'' (تاثرات) پر غور کیا ہے جو ان رویوں کے باعث دوسروں تک پہنچتے ہیں؟ پہلے چار رویے مثبت پیغامات دیتے ہیں اور آخری چار منفی۔ کتاب کے دوسرے حصے میں، جو پہلے تاثر کے سات بنیادی اجزا پر مشتمل ہے، ہم ان رویوں اور دوسروں کے محسوسات پر ان کے اثر انداز ہونے کی بابت زیادہ تفصیل سے بیان کریں گے۔

اس قسم کے جدول دوسرے حصے کے ہر باب کے آخر میں دیئے گئے ہیں۔ ان کی مدد سے آپ اپنے رویوں کی تشخیص بخوبی کر سکتے ہیں۔ آپ ان جدول کو جتنا زیادہ استعمال کریں گے اور خود کو چیک کریں گے، اپنے بے مثال ''پہلے تاثر'' کے سٹائل کو اتنا زیادہ سمجھ پائیں گے۔

پہلے تاثر سے متعلقہ رویے

جب میں کسی نئے فرد سے ملتا ہوں تو کیا میں:	بالعموم	کبھی کبھار	شاذ
ا۔ مسکراتا اور دوسروں کی طرف جب وہ بول رہے ہوتے ہیں تو جھکتا ہوں			
۲۔ اسی رفتار سے بات کرتا ہوں جس سے گفتگو میں شریک میرا ساتھی بول رہا ہوتا ہے			
۳۔ اپنے جسم کو پرسکون دکھاتا ہوں			
۴۔ اپنے کسی حساس معاملے یا کمزوری سے دوسروں کو مطلع کرتا ہوں			
۵۔ اپنی بابت کسی مرعوب کن خبر سے، دوسروں کو آگاہ کرتا ہوں جو میری خواہش کے مطابق انہیں معلوم ہونی چاہیے			

۶۔ اپنی گفتگو کا آغاز اسی بات سے کرتا ہوں جو میرے ذہن پر چھائی ہوئی ہوتی ہے			
۷۔ اپنے لاجواب پہلوؤں پر توجہ مرکوز کرتا ہوں			
۸۔ اپنی سماجی یا مالی کامیابیوں کے اظہار کی کوشش کرتا ہوں			

یہ کتاب کیسے ترتیب دی گئی ہے

اس کا پہلا حصہ، اولین تاثرات کی نفسیات سے متعلق ہے ... کہ یہ کیسے ترتیب پاتے ہیں۔ لوگ کیا تلاش کرتے ہیں اور یہ اولین تاثرات اتنے اہم کیوں ہیں۔ دوسرے حصے میں اولین تاثرات کے سات اہم بنیادی اجزا کا مختصر بیان ہے اور تیسرے حصے میں یہ دکھایا گیا ہے کہ جو کچھ آپ نے سیکھا اسے کس طرح یکجا کیا جائے اور آپ کے پہلے تاثر کے سٹائل میں کون سی تبدیلی لائی جائے۔

کتاب کو پڑھنے کے طریقے

اس کتاب کو پڑھنے کے دو طریقے ہیں۔ دونوں طریقے اچھے ہیں اگر آپ ہماری طرح سمجھتے ہیں کہ نفسیات کا شعبہ نہایت دلچسپ ہوتا ہے تو آپ کتاب کو اسی ترتیب کے مطابق پڑھنا پسند کریں گے جس میں وہ پیش کی گئی ہے اور ابتدا نفسیات کے حصے کو پڑھنے سے کریں گے اور پھر بنیادی اجزا کے حصے کی طرف رجوع کریں گے۔ اگر آپ عملی پہلوؤں میں زیادہ دلچسپی لیتے ہیں اور بالخصوص اپنی بابت جاننے کے زیادہ متمنی ہیں تو پھر نفسیات کا حصہ چھوڑ کر سیدھے کتاب کے دوسرے حصے پر آجائیں۔ نفسیات کا حصہ بعد میں پڑھ لیں۔

مشورے: کتاب سے بھرپور استفادہ کیسے؟

خود کو معروضی اور غیر جانبدارانہ انداز میں دیکھنے کے لیے ذہن کو کھلا رکھیں:

۱۔ اپنے آپ پر زیادہ توجہ دیں۔ دوسروں کو بدلنے پر نہیں۔ دوسروں سے متعلق، پہلے تاثر میں ان کی خامیوں کو تلاش کرنا، اپنی خامیوں کو دیکھنے سے ہمیشہ آسان رہا

ہے۔ ہم سب کسی ایسے فرد کو جانتے ہیں جو بسیار گو ہو یا ہر بات کو پوری تفصیل سے بیان کرتا ہو۔ مثالیں پڑھنے کے دوران، ایسا کوئی فرد آپ کے ذہن میں آ جائے گا جسے آپ جانتے ہوں اور جس کی مثال میں مذکورہ خامی پائی جاتی ہو اور وہ مثال اس پر صادق آتی ہو۔ اسی طرح جب دوسرے بھی یہ کتاب پڑھتے ہیں تو ہو سکتا ہے کہ انہیں بھی کسی مثال سے آپ کی بابت کوئی بات یاد آ جائے... کوئی ایسی بات جسے آپ نظر انداز کرنے کا معمول بنا چکے ہوں اور اپنی اداؤں پر غور نہ کرنے کے باعث جاری رکھے ہوئے ہوں۔ اگر آپ اس سوچ کو اپنی عادت بنا لیں کہ دوسروں کی طرح آپ بھی اکثر اوقات ''کسی دوسرے کے لیے'' ناراضگی کا سبب ہو سکتے ہیں تو آپ بہت کچھ سیکھ سکیں گے۔

۲۔ اپنی جانچ پرکھ کرتے رہیں: ہم نے بہت زیادہ معلومات فراہم کی ہیں۔ چنانچہ اگلے باب کے مطالعہ سے پیشتر، آپ کے لیے ہر باب کے مندرجات پر غور کرنے اور خود کو جانچنے میں مدد ملے گی۔ دیئے گئے جدولوں کے ذریعے ہر ایک رویے پر دھیان دے کر دیکھیں کہ آپ اسے ''بالعموم'' اپناتے ہیں، ''کبھی کبھار'' یا ''شاذ و نادر''۔ کئی لوگ کتابوں میں اندراج پسند نہیں کرتے۔ اگر آپ بھی ایسے لوگوں میں شامل ہوں تو آپ ان جدول کو ہماری ویب سائٹ ''ڈبلیو ڈبلیو ڈبلیو فرسٹ امپریشنز کنسلٹنگ کمپنی'' سے چھاپ سکتے ہیں۔ بہرحال ان پہلوؤں کو نوٹ کرنا ضروری ہے جن میں آپ کی کارکردگی اچھی ہے اور آپ کو اپنی ان ''قوتوں'' کے بارے میں پر اعتماد ہونا چاہیے اور ایسے رویوں سے متعلق بھی جو غلط ''پیغام رسانی'' کا موجب ہوں۔ پھر اس کے بعد ہم تیسرے حصے میں آپ کے ''خود تشخیصی'' عمل پر نظر ثانی کریں گی اور ان جدولوں کے حوالے سے مجموعی طور پر ایک یا دو ایسے مخصوص پہلوؤں کو ڈھونڈ نکالیں گی جن میں اصلاح آپ کو پسند آئے گی۔

۳۔ جو کچھ آپ نے سیکھا اس کا فوری اطلاق کریں: کوشش کریں کہ جو کچھ آپ کو اگلی بار معلوم ہو وہ آپ کے لیے پھر ایک نئی صورت حال ہو اور نیا موقع ہو۔ آپ دیکھیں گے کہ نہایت عمدہ محسوس ہونے والی باتیں بھی ردعمل کے اعتبار سے بالکل مختلف نکلیں گی۔ ہمیں امید ہے کہ جب آپ یہ کتاب پوری پڑھ چکیں گی اس وقت

تک آپ خود پہلے ہی سے محسوس کرنے لگیں گے کہ روزمرہ معاملات میں دوسروں کا ردعمل (آپ کے ساتھ) مختلف تبدیلیوں کا حامل ہوگا۔ ہمیں یہ بھی امید ہے کہ آپ خود کو غیر اہم عام میٹنگوں سے لے کر اہم ترین اجلاسوں میں زیادہ بااعتماد اور زیادہ آسودہ پائیں گے۔ اور اس کی وجہ سے اپنے مطلوبہ تاثر دینے میں آپ کی کامیابی ہوگی۔ اس دوران میں آپ دوسروں کے معاملے میں زیادہ بہتر اور زیادہ حساس جج بن سکتے ہیں۔

۴۔ اس کتاب کو ایک دوست کے ساتھ پڑھیں: آپ ایک باب پڑھ کر اسے اپنے کسی مطالعے کے شوقین دوست کو دے دیں۔ پھر اس باب کی بابت اپنے دوست سے کہیں کہ وہ ایسے چند شعبوں کی نشاندہی کرے جن میں آپ فی الحقیقت کامیاب ثابت ہوئے ہیں۔ اور کوئی ایک پہلو ایسا بھی بتائے جس میں آپ بہتری لا سکتے ہیں۔ بلاشبہ آپ اپنے تاثرات میں دوسروں کو شریک کرنے کے سلسلے میں حساس ہو سکتے ہیں۔ بہرحال مزید مشوروں کے لیے گیارھواں باب دیکھیں۔ کتاب پڑھنے کے دوران اپنے تجربے میں دوست کو شریک کرنے سے آپ کو اپنے متعلق ذاتی رائے اور دوسروں کے تصورات میں فرق کو سمجھنے میں مدد ملے گی۔

حصہ اوّل

اوّلین تاثرات کا نفسیاتی اثر

کسی نئی شخصیت سے ملتے وقت لوگوں کے ذہنوں میں در حقیقت کیا خیالات ہوتے ہیں؟ وہ کیا سمجھ رہے ہوتے ہیں؟ کیا سوچ رہے ہوتے ہیں؟ اگر آپ کو اس کا پتہ چل جائے تو آپ خود اپنی شخصیت سے متعلق، ان کے ذہنوں پر مرتب ہونے والے تاثر کو بہت بہتر طور پر سمجھ سکتے ہیں۔

ہم آپ کو لوگوں کے ذہن پڑھنے والا تو نہیں بنا سکتیں لیکن ہم آپ کے لیے ایسی عام سی ترکیبیں اور کئی طریقے متعارف کرا سکتی ہیں جن کی بدولت لوگ دوسروں کی بابت معلومات اخذ کرتے ہیں تا کہ بحیثیت انسان آپ کا جو تصور لوگوں کے ذہنوں میں ہے اس کا ادراک آپ کو بطریق احسن ہو سکے۔

نقش اوّل کا نفسیاتی پہلو بہت سادہ ہے لیکن ہمیں واضح نہیں ہوتا۔ کتاب کے اس حصے میں ہم ان سادہ نفسیاتی اعمال کا مختصر سا جائزہ لیں گے۔ پہلے باب میں یہ بیان کیا گیا ہے کہ لوگوں پر خیالات کس طرح اثر پذیر اور تصورات تشکیل پاتے ہیں۔ کس طرح لوگ آپ

کے سراپے کا ایک مختصر سا جائزہ لیتے ہیں اور پھر اس جائزے کی روشنی میں آپ کی بابت تمام معلومات حاصل کرتے ہیں۔ دوسرے باب میں آپ پر یہ واضح کیا گیا ہے کہ اولین تاثر سے جذباتی وابستگی کا اثر (بالخصوص اس پر توجہ مرکوز کرنے سے کہ دوسرے لوگ خود اپنے متعلق کیا محسوس کر رہے) ایک مثبت نقش اول ذہن میں آتا ہے۔ اور تیسرے باب میں ان کلیدی فوائد کا احاطہ کیا گیا ہے جن کے لوگ سماجی تعلقات میں متلاشی ہوتے ہیں۔ مثلاً ان کے محسوسات (جذبات) کی تحسین اپنے جذبات کے ساتھ ان کی ہم آہنگی اور یکسانیت۔ ان کی قدر افزائی انہیں روشن خیالی کا مؤثر بنانا۔ باخبر اور ذہنی طور پر آسودہ کرنا یہ سب کچھ کیسے کیا جائے۔ اسی پر دوسروں کے لیے آپ کے قابل قبول ہونے کا دارومدار ہے۔ یہ باب، نظریات میں دلچسپی رکھنے والوں کے لیے ہے۔ اگر آپ نظریاتی پہلو کو نظر انداز کرنا چاہیں تو آپ پہلے باب سے ہٹ کر دوسرے کی طرف بڑھ جائیں جس میں ہم آپ کو پہلے تاثر کے مخصوص پہلوؤں سے روشناس کرائیں گے۔

پہلا باب

پہلا تاثر کیسے پیدا ہوتا ہے؟

آپ اپنے دانتوں کے ڈاکٹر کی انتظار گاہ میں بیٹھے ہیں۔ ایک خاتون اندر داخل ہوتی ہے اور آپ کے ساتھ والی نشست پر آ کر بیٹھ جاتی ہے۔ وہ مسکراتی ہے اور گفتگو کا آغاز کرتی ہے۔ وہ ''پیپل'' میگزین کے سرورق کی کہانی پر بات کرتی ہے۔ وہ ویٹنگ روم میں طاری خاموشی پر تبصرہ کرتی ہے۔ یہ جانتے ہوئے کہ اندر کیا ہو رہا ہے وہ آپ سے آپ کی خیریت دریافت کرتی ہے۔ دن کے اول وقت میں اپنے ساتھ پیش آنے والے کسی واقعہ کے بارے میں بتاتی ہے۔ آپ محسوس کرتے ہیں کہ آپ واقعی اس خاتون کی صحبت سے لطف اندوز ہو رہے ہیں۔ وہ خوش مزاج ہے اور بات چیت میں بے تکلف۔ آپ اس کے ساتھ دوستی کرنے کے تصور میں مگن ہیں۔ دس منٹ بعد آپ کو ڈاکٹر اپنے کمرے میں بلاتا ہے اور آپ اس سے دعا سلام کے ساتھ جدا ہوتے ہیں۔

کیا آپ کو کبھی اس جیسے واقعے کا تجربہ ہوا ہے؟ ایک ایسا اتفاق جس میں آپ کی کسی کے ساتھ بڑی مختصر ملاقات ہوئی اور آپ نے محسوس کیا کہ آپ اس سے واقفیت رکھتے ہیں۔ خاتون نے محض اتفاقیہ طور پر بات کی اور جس طرح وہ آپ سے پیش آئی اس سے آپ کے اندر یہ احساس پیدا ہوا کہ آپ اسے جانتے ہیں وہ کون ہے۔ ہوسکتا ہے کہ آپ نے تصور کر لیا ہو کہ آپ اس کی طرزِ زندگی یا اقدار سے واقف ہیں اور یہ پیش گوئی کر سکتے ہوں کہ مختلف حالات اور صورت احوال میں وہ کس مانند ہے اور آپ کو اس کا بھی بخوبی اندازہ ہو کہ آیا آپ مستقبل میں بھی اس کی رفاقت سے لطف اندوز ہو سکتے ہیں۔ ایک مختصر گفتگو اور پہلی ملاقات میں آپ نے کسی ایسی شخصیت کے بارے میں جسے آپ ابھی ملے، قیمتی معلومات حاصل کر لیں اور اسے خوب سمجھ لیں۔

یہ کیسے ہوا؟ آپ نے تھوڑی سی معلومات کے طفیل کیسے ایک وسیع خاکہ مرتب کر لیا؟ یہ پہلے تاثر کی ذہنی پذیرائی کو سمجھ لینے کے سبب ہوا۔ یہ تاثر کیسے مرتب ہوتا ہے اور آپ اسے کس طرح استعمال میں لا سکتے ہیں، یہ جان لینے سے آپ کو رہنمائی میسر آتی ہے کہ آپ خود کو کیسے پیش کریں۔

اولین تاثر میں لوگ آپ کا ایک مختصر اور چھوٹا سا نمونہ دیکھ پاتے ہیں۔ (آپ کا سراپا اور زندگی اپنی انتہائی قلیل اور مختصر صورت میں) لیکن ان کے لیے یہ نمونہ آپ کی زندگی کے سو فیصد کی مانند ہوتا ہے کیونکہ اس سے انہیں آپ سے متعلق آگہی حاصل ہوتی ہے۔ جہاں آپ کو خود اپنی ذات کے متعلق عمر بھر کا تجربہ حاصل ہے (آپ اپنے جوش ولولے، جذبات، اپنے رویوں اپنے طیش اور خوف غرضیکہ پورے طبعی خواص جانتے ہیں) وہاں اغیار آپ کے بارے میں کچھ نہیں جانتے۔ آپ کی شخصیت کا وہ چھوٹا سا نمونہ ہی ان کے لیے وہ سب کچھ ہے جس سے انہیں کام لینا ہے اور نتیجہ اخذ کرنا ہے۔ اس کے باوجود وہ غیر ارادی طور پر طے کر لیتے ہیں کہ وہی مختصر نمونہ آپ کی شخصیت کا مکمل طور پر آئینہ دار ہے۔

اس خاتون کے بارے میں غور کریں جس کا ذکر ہم نے دانتوں کے ڈاکٹر کے ہاں کیا تھا۔ ان لمحات کے دوران میں وہ خوش مزاج، ملنسار اور قوت مشاہدہ کی مالک دکھائی دی۔ لیکن چونکہ اس کے ساتھ آپ کا وہ واحد تجربہ ہے اس لیے آپ یہ باور کریں گے کہ وہ ہمہ وقت ایسے ہی ہو گی آپ اس سے مختلف انداز میں کیوں سوچیں گے؟

نفسیاتی تحقیقات سے پتہ چلا ہے کہ شخصیات کی قدر و منزلت جانچنے میں لوگ ابتدائی علم و آگہی اور معلومات کو بعد میں ملنے والی معلومات کے مقابلے میں بہت زیادہ اہمیت دیتے ہیں۔ بات بھی سیدھی اور سادہ ہے۔ کوئی بھی پہلی شناسائی اور تعارفی واقفیت خواہ وہ کسی شخصیت سے ہو، کسی جگہ یا کسی خیال سے بعد میں حاصل ہونے والی آگہی کی مدد سے اس کو پرکھنے کے عمل پر اثر انداز ہوتی ہے۔ دوسرے لفظوں میں یوں کہا جا سکتا ہے کہ پہلی واقفیت سے حاصل ہونے والی معلومات کو صحیح اور سچ سمجھنے کے امکانات زیادہ ہوتے ہیں۔

مثال کے طور پر اگر آپ لوگوں کے ساتھ اپنی پہلی ملاقات میں اپنی گہری دلچسپی کا اظہار کریں، جیسے اس خاتون نے ویٹنگ روم میں کیا تو آپ سے متعلق لوگوں میں یہ تاثر پیدا ہو گا کہ آپ خوش مزاج اور ملنسار شخصیت ہیں اور اگر بعد میں کبھی آپ پریشان خیالی یا ذہنی انتشار کا شکار ہوں تو وہ اس کا نوٹس نہ لیں۔ اگر آپ شروع ہی میں ذہنی انتشار میں مبتلا دکھائی دیں تو

لوگ آپ کی بعد میں عود کر آنے والی گرم جوشی اور دلچسپی کو بہت لمبے عرصے تک نظر انداز کر سکتے ہیں۔ ایک ابتدائی منفی رویے کی تلافی کے لیے ڈھیروں مثبت رویے درکار ہو سکتے ہیں۔

ذہن پر نقش ہونے والا پہلا تاثر ایک فلٹر یا چھلنی کی مانند ہے۔ ذیل میں بتایا گیا ہے کہ دوسروں کے ذہن میں آپ کی شخصیت کا تصور کیسے ترتیب پاتا ہے:

۱۔ لوگوں سے پہلی بار آپ کا آمنا سامنا ہوتا ہے۔ آپ کو جاننے اور سمجھنے کے لیے وہ آپ کی بول چال جسمانی ساخت حرکات وسکنات کا مشاہدہ کرتے ہیں کہ آپ کیا کہتے ہیں اور کس انداز میں کیسے جواب دیتے ہیں۔

۲۔ اس ابتدائی عمل اور ردعمل کی روشنی میں وہ آپ کی بابت ایک تاثر (رائے) قائم کرتے ہیں اور فیصلے پر پہنچتے ہیں کہ آپ کس طرح کی شخصیت ہیں اور مستقبل میں انہیں آپ سے کیسے برتاؤ کی توقع ہے۔

۳۔ تب وہ آپ کی شخصیت کو (آزمائش کی) اسی چھلنی میں سے گزار کر اسی کے ذریعے جانچتے پرکھتے ہیں۔

ہر فرد دوسروں کی طرح اپنے اس گمان اور سوچ کو پسند کرتا ہے کہ وہ اچھا مزاج شناس ہے اور سوچتا ہے کہ "میں پہلے دن سے جب میں اس سے ملا (یا ملی) تو جانتا تھا (جانتی تھی) کہ وہ کیا تھا" (تھی") وہ ہر اس اطلاع یا خبر کی ٹوہ میں رہتے ہیں جو ان کے پہلے تاثر (ذہن پر کندہ نقش) سے مطابقت رکھتی ہو اور کسی ایسے رویے کی طرف متوجہ نہیں ہوتے بلکہ اسے نظر انداز کرتے ہیں جو آپ کے بارے میں ان کے تاثرات سے متصادم ہو۔

فلٹر کی غلطیاں

جہاں فلٹر سے لوگوں کی بابت معلومات اور ان سے مطلب اخذ کرنے میں مدد ملتی ہے۔ وہاں اس عمل میں کچھ غلطیاں بھی پنہاں ہیں۔ مثلاً اس طرح سے لوگ ایک نئے فرد کے طرز عمل اور رویے کو اس کی شخصیت یا چال چلن، فطرت کردار غرضیکہ ہر پہلو اور صورت حال پر محیط (قابل اطلاق) سمجھتے ہیں۔ خواہ ایسا نہ بھی ہو۔ اگر آپ کسی ایسے فرد سے ملیں جو ناراض نظر آئے تو آپ سوچ سکتے ہیں کہ وہ فطرتاً گرم مزاج اور تند خو ہے۔ ہوسکتا ہے آپ یہ سوچنے کی زحمت نہ کریں کہ کہیں ایسا تو نہیں کہ ابھی ابھی ہونے والے کسی واقعے کے باعث اس نے خفگی کا رویہ اختیار کیا ہو۔ ممکن ہے کوئی راہگیر سڑک پر اس کے راستے میں حائل ہوا ہو۔ یا اس

نے ابھی ابھی کوئی بری خبر سنی ہو۔ یہ ایک بنیادی غلطی ہے جو ہم سب سے سرزد ہوتی ہے کہ ہم دوسروں کے طرز عمل کو ان کی شخصیت اور کردار کا ہر صورت حال میں عکاس ہونے پر محمول کرنے کی طرف راغب ہوتے ہیں اور اس رویے کو کسی وقت یا بیرونی صورت حال کا نتیجہ نہیں سمجھتے۔ تاہم ہم اپنے ذاتی رویوں کو اس طرح نہیں دیکھتے۔ جب ہم خفگی کے عالم میں ہوں تو اس کی وجہ کا تعلق صورتحال سے جوڑتے ہیں اور اپنی خفگی کو اپنا امتیازی وصف یا خاصیت قرار نہیں دیتے۔

لوگوں کی ایک اور غلطی، ان کا یہ مفروضہ ہے کہ ایک مثبت امتیازی وصف یا خصوصیت کے حامل فرد میں اور بھی بہت سی مثبت خصوصیات اور اوصاف ہوتے ہیں جو دراصل اس میں نہیں پائے جاتے مثلاً ایک خاتون جو آپ کو بہت پرکشش اور جاذب توجہ نظر آتی ہے، اس کے متعلق آپ باور کر لیتے ہیں کہ وہ چست چالاک، پسندیدہ اور کامیاب شخصیت بھی ہے خواہ آپ کے پاس اس خاتون میں ان اوصاف کی کوئی شہادت نہ بھی ہو۔ اسے (انگریزی میں) ہیلو افیکٹ کہتے ہیں۔ اسی طرح لوگ منفی خصوصیات کو بھی اسی تناسب سے دیکھتے ہیں۔ اسے ''ہارن افیکٹ'' کہا جاتا ہے۔ مثلاً ہم یہ فرض کر لیں کہ ایک فرد جو بہت زیادہ شکائتیں کرنے کا عادی ہے وہ خشک مزاج، غیر مجلسی اور کمزور بھی ہے۔

اگر ہم فہم وادراک کی ان غلطیوں کو سمجھتے ہیں تو پھر آپ بہتر طور پر جان سکتے ہیں کہ دوسرے لوگ آپ سے پہلی ملاقات کے بعد آپ کی بابت کیا رائے قائم کرتے ہیں اور آپ کو اپنی شخصیت کا ٹھیک ٹھیک اور صحیح نقش پیش کرنے کے سلسلے میں سہولت ہو سکتی ہے۔ اگر آپ یہ جان لیں کہ دوسرے لوگ آپ کے وجود اور ہستی کے قلیل حصے کو پہلے پہل دیکھ کر ہی باور کر لیں گے کہ وہی حصہ (ہیولا) آپ کی شخصیت کا سو فیصد عکاس ہے تو پھر آپ انہیں اپنی بابت معلومات دینے میں محتاط ہو سکتے ہیں۔ اگر ترتیب و ترجیح کی اہمیت کو ملحوظ رکھا جائے تو آپ چاہیں گے ... کہ اپنی خوبیوں کا اظہار، کم پسندیدہ اوصاف سے پہلے کریں۔ یہ سمجھتے ہوئے کہ لوگ آپ کے محض ایک واحد رویے کے سبب آپ کی شخصیت کو اس رویے سے ہم آہنگ جملہ اوصاف کا مختتم مرقع سمجھتے ہیں، آپ اپنے لیے اوصاف اور خصوصیات کے اس پلندے کا انتخاب کرنا چاہیں گے جس میں آپ کو رکھا جائے۔ دوسرے لفظوں میں اگر آپ کو معلوم ہو کہ آپ کو کس طرح پرکھا جائے گا تو اپنی بابت تاثر کو بہ طریق احسن قابو میں رکھ سکتے ہیں جو آپ کو دینا ہے اور اس تاثر کا آپ کی شخصیت کے حقیقی رویے سے ہم آہنگ ہونا یقینی بنا سکتے ہیں۔

دوسرا باب

آپ دوسروں کو کیسے مائل بہ احساس کرتے ہیں

آپ کو شائد کسی کے ساتھ اپنی ایسی گفتگو یاد ہو جس نے آپ کو خود اپنے متعلق یہ احساس دلایا ہو کہ آپ فی الحقیقت اچھے نفیس انسان ہیں، جب آپ نے خود کو معزز اور قابل احترام محسوس کیا ہو...ایک ایسی شخصیت جو قدر و منزلت کی مستحق ہو اور جس کی بات پر کان دھرا جاتا ہو اور ایسی ہی سمجھی جاتی ہو۔ اب آپ کوئی ایسا لمحہ بھی یاد کریں جب کسی کے الفاظ یا حرکات سے آپ کے اندر اپنے غیر پسندیدہ ہونے کا احساس بیدار ہوا ہو... توہین کے سزاوار غیر دلکش یا بیگانے اور اجنبی!

کیا آپ نے کبھی سوچا کہ دوسرے لوگوں کے آپ سے بات کرنے کے بعد خود اپنے متعلق کیا احساسات ہوتے ہیں۔ آپ کو یہ ضرور سوچنا چاہیے۔ کیوں؟ اس لیے کہ آپ جو کچھ کہتے یا کرتے ہیں وہ اس اندازِ فکر سے ٹکراتا ہے جس انداز سے لوگ اپنے بارے میں محسوس کرتے ہیں۔ پہلی بار آمنا سامنا ہونے پر آپ سے گفتگو کے بعد لوگ کیا اور کیسے محسوس کرتے ہیں، یہ جاننا بالخصوص اہم ہے کیونکہ اسی سے انکشاف ہوگا کہ آپ کے بارے میں ان کے کیا احساسات ہیں۔ ان لمحات میں بھی اور شائد آئندہ وقتوں کے دوران بھی! یہ بالکل سیدھا معاملہ ہے۔ اگر آپ لوگوں کو اپنی بابت یہ احساس دلاتے ہیں کہ وہ آپ کی باتوں کو سمجھ سکتے ہیں اور خوش ہیں تو وہ اپنے اس احساس شدت کو آپ سے منسوب کریں گے اور آپ کی بابت ان کی سوچ مثبت ہوگی۔ لیکن اگر غیر ارادی طور پر ان کی توہین کے مرتکب ہوتے ہیں یا وہ آپ کے رویے کا برا مانتے ہیں تو وہ آپ سے ایسی منفی خصوصیات منسوب کر سکتے ہیں جو حقیقت میں صحیح نہ ہوں اور کچھ نہیں تو کم از کم وہ اپنے اچھے یا برے احساسات کا ذمہ دار آپ کی ذات کو ٹھہرائیں گے۔ اس باب میں دکھایا گیا ہے کہ بہت مختصر سی صحبت میں

بھی جذبات کیونکر جنم لیتے ہیں اور وہ مختصر طریقے کیا ہیں جن سے آپ اپنے جذبات کی طرف توجہ مرکوز کریں اور انہیں یکجا کریں۔ تیسرے باب میں خصوصیت کے ساتھ بیان کیا گیا ہے کہ دوسروں کو پہلی ملاقات میں مطمئن محسوس کرنے کا مطلب کیا ہے۔ یعنی سماجی رابطوں کے دوران اور ان کی بدولت لوگوں کی بنیادی خواہشات کی تکمیل جن کے وہ سماجی تعلقات میں متوقع ہوتے ہیں۔ اور وہ مطلوبہ خواہشات ہیں تعریف و توصیف، ذہنی وابستگی اور ہم خیالی و یکسانیت۔ روشن خیالی اور ذہنی آسودگی مہیا کرنا۔ دوسرے حصے میں تشریح کی گئی ہے کہ مختلف مخصوص رویوں کا ان احساسات سے کس طرح رابطہ ہوتا ہے یہ کس طرح ان محسوسات پر اثر انداز ہوتے ہیں اور لوگوں کی بنیادی خواہشات کی تکمیل ہوتی ہے۔

متوجہ ہونے کے چار طریقے

ڈیوڈ وال سٹریٹ کا تجزیہ نگار ہے وہ سوزان کے ساتھ ایک کیفے میں بے تکلفی کی گپ شپ کر رہا تھا۔ اپنی گفتگو کے دوران ڈیوڈ نے سوزان کو نیویارک کی تاریخ سے متعلق اپنی دلچسپی بتائی اور یہ بھی کہ اس موضوع پر ایک کلاس کو پڑھا رہا ہے۔ اس نے سوزان کو بتایا کہ وہ شہر کی سیاسی تاریخ پر ایک مضمون لکھ رہا ہے۔ سوزان نے اس کی دلچسپی اور بصیرت کی تعریف کی اس نے کہا کہ وہ مذکورہ مضمون پڑھنا چاہے گی۔ ڈیوڈ نے اپنے مضمون کے کئی اہم نکات کی تفصیل بیان کی۔ ڈیوڈ سوزان کو پسند کرتا تھا۔ سوزان نے اسے اس احساس سے سرشار کیا کہ وہ لائق آدمی ہے، اپنے خیالات کے لحاظ سے قابل احترام اور قابل فہم ہے۔

سوزان کی طرف سے دلچسپی اور اپنے کھلے اظہار احترام کے جذبے کی بنا پر ڈیوڈ نے قدرتی طور پر یہ باور کیا کہ سوزان اسے پسند کرتی ہے۔ لیکن ڈیوڈ کا دھیان اس طرف نہیں گیا اور اس نے یہ نہیں سوچا کہ سوزان خود اپنے متعلق، کیا محسوس کر رہی تھی۔ اس نشست کے نتائج پر غور کرنے کے لیے ہونے والی میٹنگ کے دوران جب ڈیوڈ کے ماہر نفسیات نے اس سے اس بارے میں پوچھا تو ڈیوڈ نے تسلیم کیا کہ واقعی اس نے اس پر کیف صحبت کے دوران اس بارے میں نہیں سوچا لیکن چونکہ وہ خود کو مسرور اور شاداں محسوس کر رہا تھا اس لیے اس نے باور کر لیا کہ وہ بھی اسی طرح خوش ہوگی۔ ڈاکٹر نے واضح کیا کہ وہ بطور سامع سوزان ڈیوڈ کے خیالات سے آگاہ ہوئی۔ لیکن اس نے یہ بھی محسوس کیا کہ ڈیوڈ نے اس کے متعلق زیادہ پروا نہیں کی... کیونکہ اس نے اس میں اپنی کسی دلچسپی کا اظہار نہیں کیا۔ نہ اس کی رائے پوچھی نہ

خود اس کے بارے میں کچھ دریافت کیا۔ اس سے تعلق جوڑنے کی خواہش کا اظہار نہیں ہوا اور اسے ہم خیال بنانے کی کوئی کوشش نہیں کی۔

اس نوعیت کی غلط فہمی عام بات ہے۔ ہم اکثر فرض کر لیتے ہیں کہ اگر ہم خوشگوار اور پرلطف لمحات گزار رہے ہیں تو ہماری ساتھی بھی ضرور لطف اندوز ہو رہی ہو گی۔ یوں اس لیے ہوتا ہے کیونکہ جب آپ کسی سے پہلی دفعہ ملتے ہیں تو آپ کی ساری توجہ اکثر جو کچھ آپ کہتے ہیں اور جس بارے میں بات کرتے ہیں اسی پر مرکوز ہوتی ہے۔ کیونکہ جہاں تک دوسروں کا تعلق ہے، ان کی توجہ، جو کچھ آپ کہتے ہیں یا جیسے آپ محسوس کرتے ہیں، اس پر کم اور آپ کی موجودگی میں، ان کے خود اپنے متعلق کیا احساسات ہوتے ہیں۔ اس طرف زیادہ توجہ ہوتی ہے۔ کسی اجنبی کے ساتھ کسی گلی کوچے یا کسی پارٹی میں پہلی ملاقات یا سرسری سی گفتگو کا دونوں افراد پر ایک جذباتی اثر ہوتا ہے۔

مختلف جذبات کو پرکھنے کا ایک سادہ سا طریقہ ہے۔ ایک مکالمے کا اثر مختلف صورتوں میں یوں ہوتا ہے:

۱۔ آپ خود اپنے متعلق کیا محسوس کرتے ہیں۔
۲۔ دوسرے فرد کے بارے میں آپ کیسے محسوس کرتے ہیں۔
۳۔ دوسرا فرد آپ کی بابت کیسے محسوس کرتا ہے۔
۴۔ دوسرا فرد خود اپنے متعلق کیسے محسوس کرتا ہے یا کرتی ہے۔

پہلا مرکز توجہ: آپ اپنی بابت کیسے محسوس کرتے ہیں

کسی نئی صورت حال میں اپنی ذات پر توجہ مرکوز ہونا عام بات ہے۔ آپ کسی سے کسی پارٹی یا میٹنگ میں بات کرتے ہیں تو یہ ٹوہ بھی لگاتے ہیں کہ آپ کیسے محسوس کر رہے ہیں۔ آیا آپ مطمئن مستعد اور توانا ہیں یا اکتاہٹ کا شکار ہیں۔ اعصابی تناؤ میں ہیں۔ ہراساں ہیں یا کوئی اور کیفیت طاری ہے۔ یہ ایک عام اور ناگزیر معمول ہے اور بلاشبہ ہم سب کے لیے دلچسپ اور اہم بھی۔ اس سے آپ کو یہ رہنمائی ملتی ہے کہ آپ لوگوں سے کیسے پیش آئیں کیسے بات چیت کریں اور کیسا ماحول ہو کس سے ربط و تعلق قائم کریں۔ مندرجہ بالا مثال میں ڈیوڈ نے خود کو پراعتماد محسوس کیا کہ اس کی بات سمجھی جا رہی تھی۔ اس کا لب و لہجہ قابل فہم تھا اور معلومات بھی... اور وہ چاہتا تھا کہ سوزان سے بات چیت جاری رکھے۔

دوسرا مرکز خیال: آپ دوسرے فرد کی بابت کیسے محسوس کرتے ہیں

جب ایک دفعہ آپ نئی صورت حال اور نئی شخصیت سے سکون اور تسکین محسوس کرتے ہیں تو بالعموم آپ ''خود توجہی'' میں ڈھیل لاتے ہیں اور اپنی جذباتی توجہ کا رخ اس طرف لے جاتے ہیں کہ آپ دوسروں کے متعلق کیسے محسوس کرتے ہیں۔ آپ دیکھتے ہیں کہ آپ کے ساتھ ان کا ردعمل اور برتاؤ کیسا ہے۔ وہ کیا کہتے اور کرتے ہیں۔ آپ ان کے ردعمل (جوابی رویے) اور ان کے اعمال و اقوال کی کسوٹی پر انہیں جانچتے ہیں۔ ان کی شخصیت کی بابت فوری فیصلے کرتے ہیں کہ آپ انہیں کس حد تک پسند کرتے ہیں وغیرہ۔ جیسا کہ پہلے باب میں بحث کی گئی ہے، یہ ایک قدرتی اور اکثر غیر ارادی عمل ہوتا ہے۔ ڈیوڈ فوری طور پر اس نتیجے پر پہنچا کہ وہ سوزان کو پسند کرتا ہے۔ اس نے محسوس کیا کہ سوزان اس کے خیالات اور رویے سے متفق تھی۔

تیسرا مرکز خیال: دوسرا فرد آپ کے متعلق کیا سوچتا ہے

اچھا تاثر دینے کا مطلب یہ ہے کہ دوسرا فرد آپ کی بابت کیسے سوچتا ہے کیا رائے رکھتا ہے۔ یہ ایک اہم مرکز خیال ہونا چاہیے اور بالعموم ایسے ہی ہوتا ہے۔ جب آپ کو کسی ایسی صورت حال کا سامنا ہو جس میں آپ ارادتاً کسی کو مرعوب کرنا چاہتے ہوں یا آپ کو معلوم ہو کہ آپ کا جائزہ لیا جا رہا ہے، (مثلاً مؤکل سے اپنے پہلے رابطے یا پہلی رومانوی ملاقات پر گفتگو کے دوران) آپ دیکھیں کہ آیا دوسرا فرد مسکراتا ہے اور آپ کی طرف متوجہ ہے۔ آپ کے مذاق پر ہنستا ہے اور آپ کے ساتھ مشغول و منہمک ہے۔ یا آپ بعد میں اس پر غور کریں اور جاننے کی کوشش کریں کہ آپ نے کس نوعیت کا تاثر چھوڑا ہے۔ ڈیوڈ نے اس پر غور نہیں کیا کہ 'سوزان' کے احساسات اس کے بارے میں کیا تھے۔ وہ اسی سوچ میں الجھا رہا کہ اس کے اپنے احساسات کیا تھے۔

چوتھا مرکز خیال: دوسرا فرد اپنی بابت کیا محسوس کرتا ہے/کرتی ہے

شائد آپ کو اندازہ نہ ہو کہ آپ کتنی زبردست قوت کے ساتھ دوسروں کی سوچ اور احساسات کو متاثر کر سکتے ہیں، بالخصوص ان کی خود اپنے متعلق سوچ اور احساسات کو۔ تو یہ بے شک آپ جانتے ہیں کہ آپ کسی کی تفریح طبع یا اکتاہٹ کا سبب بن سکتے ہیں۔ لیکن کیا آپ

کو معلوم ہے کہ آپ اس فرد کو احساسِ فضیلت یا تفاخر سے سرشار کر سکتے ہیں؟ یہ جاننا ضروری ہے کیونکہ آپ سے رابطے کے بعد وہ جیسا خود اپنے بارے میں سوچتے ہیں اس کا اثر ان کی آپ سے متعلق سوچ پر پڑتا ہے۔ ان کی خود اپنی بابت سوچ، آپ کے بارے میں ان کے احساسات پر اثر انداز ہوتی ہے۔ جذبات کے چاروں توجہ طلب مراکز میں سے چوتھا سب سے زیادہ تغافل کا نشانہ ہے۔ کیا آپ اس انداز میں سوچتے ہیں کہ آپ کے جذباتی تصادم کا دوسروں پر کیا نتیجہ مرتب ہوتا ہے؟ کیا دوسرے گفتگو سے کنارہ کش ہو کر اپنے متعلق اچھے احساسات میں ڈوب جاتے ہیں؟

جب آپ ایسے لوگوں کے درمیان ہوں، جنہیں آپ اچھی طرح جانتے ہیں تو آپ فوری طور پر اندازہ لگا سکتے ہیں کہ ان کے احساسات کیا ہیں۔ وہ کیسے محسوس کر رہے ہیں اور کوشش کرتے ہیں کہ ان کو خوش باش رکھیں۔ مثال کے طور پر آپ اپنے دوست کے اچھا کھانا پکانے کی تعریف کر سکتے ہیں کیونکہ آپ کو علم ہے کہ اس کے لیے یہ تعریف اہمیت رکھتی ہے اور آپ چاہتے ہیں کہ وہ اس پر فخر محسوس کرے۔ تاہم پہلی بار کسی سے ہم کلام ہوتے وقت آپ یہ نہیں جان سکتے کہ دوسرے خود اپنے متعلق کیا سوچتے ہیں۔ اس کی وجہ یہ ہو سکتی ہے کہ آپ انہیں جانتے نہیں، ان سے واقف نہیں اور ان کے جذباتی تقاضوں کو باآسانی پورا نہیں کر سکتے۔ یوں پہلی ملاقات سے وابستہ الجھن کے سبب آپ خود اپنی سوچوں ہی سے بدحواس ہو جاتے ہیں۔ ہم نے دیکھا ہے کہ ہمارے گاہکوں نے چوتھے مرکز توجہ کی نسبت پہلے دوسرے اور تیسرے مرکز توجہ کا زیادہ واضح اور صحیح تعین کیا ہے۔ اس پر توجہ دینا کہ دوسرے لوگوں کے خود اپنی بابت کیا احساسات ہیں۔ لیکن یہ واضح نہیں کیونکہ اس سے خود بخود جذباتی سمت متعین نہیں کی جا سکتی۔ آپ کے شعور میں دوسروں کے احساسات اس طرح نہیں جھانکتے جیسے خود آپ کے اپنے احساسات! اس کے لیے آگہی، تخیل، توجہ اور رجوع کی ضرورت ہوتی ہے لیکن اگر آپ اپنی توجہ اپنے ذاتی محسوسات سے ذرا ہٹا کر اس کا رخ دوسروں کو احساس مسرت دلانے کی طرف منتقل کریں تو اس طرح آپ جو اولین تاثر دیں اس کے زیادہ بہتر ہونے کا امکان ہے۔ مثال کے طور پر ڈیوڈ نے اس پہلو کو نظر انداز کیا کہ سوزان کے احساسات کیا تھے وہ خود اپنے بارے میں کیا محسوس کر رہی تھی۔ نتیجہ یہ کہ وہ اس تاثر کو نہ دے سکا جو وہ اپنے خیال میں دے رہا تھا اور نہ وہ ردعمل ملا جس کی اسے توقع تھی۔ ہم نے دیکھا کہ بہت سی غلط فہمیاں چوتھے مرکز توجہ کو نظر انداز کرنے سے پیدا ہوتی ہیں۔

☆☆ اپنا جائزہ خود لیں ☆☆

میرا دھیان کہاں ہوتا ہے جب میں کسی سے پہلی بار ملتا ہوں؟ کیا میں
اس بارے میں سوچتا ہوں کہ میں خود کیا محسوس کر رہا ہوں؟ یا کیا میں
یہ سوچتا ہوں کہ دوسرے اپنے متعلق کیا محسوس کر رہے ہیں؟

☆ ☆

پہلے آپ: معاشرتی فیاضی

چوتھا مرکز توجہ ایک طرح کی معاشرتی فیاضی ہے اس سے عام طور پر ''نفاست طبع'' مراد لی جاتی ہے۔ نفیس طبع ہونے کا مطلب دوسروں کی ضروریات اور احساسات کو اپنی ضروریات اور احساسات پر مقدم ٹھہرانا ہے۔ جہاں تعلق داری، رشتہ داریاں آپ کی باہمی ضروریات کی تکمیل کے لیے ہوتی ہیں وہاں پہلے تاثر کا تعلق دوسروں کی ضروریات پوری کرنے سے ہے۔ جب آپ کسی سے پہلی بار ملتے ہیں یا ملتی ہیں، یہ ایک مختصر لیکن اہم لمحہ ہوتا ہے۔ جب آپ اپنی ضروریات کو ایک طرف رکھ کر... اپنی توجہ دوسروں کی ضروریات کی طرف منتقل کرتے ہیں تو یہ گویا آپ کی فیاضی اور بے غرضی کا مظاہرہ ہوتا ہے۔ اگر آپ ایسا نہیں کرتے تو اس سے اندازہ ہو سکتا ہے کہ آپ ایسے نہیں ہیں اور یہ کہ آپ جذباتی لحاظ سے ایک بوجھ ہیں... ایک ایسا فرد جو مفت میں گلے پڑتا ہے۔ یہ اسی مانند ہے جیسے آپ ناواقف کاروں کو بتائیں کہ آپ کو صرف اپنی ذات میں دلچسپی ہے یا آپ کی کچھ ضروریات ہیں جو پوری نہیں ہوتیں اور جن سے متعلق آپ کو امید ہے کہ وہ پوری کر سکتے ہیں۔

فردِ میزان: بیلنس شیٹ

دنیا میں معاشرتی لحاظ سے فیاض الطبع ہونے کے فوائد ہیں لوگ غیر ارادی طور پر آپ کو ان عمرانی فوائد سے پرکھتے ہیں جو ان کو آپ سے حاصل ہوتے ہیں اور ان کا توازن آپ پر آنے والی ''لاگت'' سے کرتے ہیں۔ معاشرتی ''ادل بدل'' کے نظریے کے مطابق، لوگ ایسے دوسرے افراد کو تلاش کرتے ہیں جو ان کی خواہش کے مطابق انہیں احساسات اور فوائد فراہم کریں اور وہی افراد انہیں سب سے زیادہ مطلوب ہوتے

ہیں جو انہیں سب سے زیادہ فوائد مہیا کریں۔ چنانچہ اگر آپ اچھے موڈ میں رکھ سکیں تو آپ مجلسی لحاظ سے اوروں کی نسبت زیادہ پسندیدہ ہوں گے۔ آپ خود کو کم پسندیدہ احساسات سے سرشار نہیں کرتے۔ آپ خود کو کم پسندیدہ بتاتے ہیں اگر آپ ''معاشرتی بوجھ'' بنتے ہیں، یعنی دوسروں کو ان فوائد سے محروم رکھتے ہیں جن کے وہ متلاشی ہوتے ہیں وہ یوں کہ آپ ان کی تحسین میں ناکام رہ کر ان کا موڈ خراب کرتے ہیں یا انہیں بے مزہ کرتے ہیں۔ معاشرتی عوض معاوضے کی ایک نمایاں خصوصیت ادلے کا بدلہ ہوتی ہے۔ ہم دوسروں کی قدر و منزلت کی جانچ پڑتال کرتے ہیں اور ہماری بھی جانچ پرکھ ہوتی ہے۔ یہ اندازہ ان فوائد سے لگایا جاتا ہے جو ہم دوسروں کو پہنچاتے ہیں۔ گو یہ بات روکھی لگتی ہے لیکن یہ انسانی رویوں کی بڑی حد تک ترجمان ہے...اور اس حقیقت کو نظر انداز کرنے کا مطلب عام اور صحت مند سرگرمیوں کی اصلیت سے منہ موڑنا ہے۔

مثلاً کسی کو اپنا دوست، شریک حیات یا آجر بناتے وقت، آپ یہ محسوس کرنا چاہتے ہیں کہ آپ اپنی ''بہترین پسند'' کو پا رہے ہیں۔ سب لوگوں کی خواہش ہوتی ہے کہ وہ ایسے فرد کی صحبت میں رہیں جس سے وہ لطف اندوز ہوسکیں۔ عزت واحترام پائیں اور وہ بوجھ بننے کی کم سے کم صفات رکھتا ہو۔ کسی ایسے فرد کو اپنے ذہن میں لائیں جس کی صحبت کو آپ خصوصی طور پر پسند کرتے ہوں/ کرتی ہوں۔ وہ فرد آپ کو کیا معاشرتی فوائد پہنچاتا ہے؟ وہ آپ کو کس طرح کے احساسات دیتا ہے یا دیتی ہے؟ ایسے فرد کی بابت بھی سوچیں جو سماجی لحاظ سے مشکل شخصیت ہے۔ وہ آپ کو کسی ''بھاؤ'' پڑتا ہے؟

اپنا گوہرِ مقصود پانا

اگر آپ اپنی توانائی اور کوششیں کسی دوسرے کی خوشنودیٔ طبع پر صرف کر دیں تو آپکا اپنا کیا بنے گا؟ آپ کیسے یقین کر سکتے ہیں کہ آپ جو چاہتے ہیں وہ سب کچھ حاصل کر لیں گے؟ گو کہ اس بارے میں آپ نے اب تک صاف طور پر نہ سوچا ہو پھر بھی غالباً آپ کو یہ احساس ہے کہ آپ دوسرے کے ساتھ ربط و تعلق سے کیا حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ آپ کو ایسے لوگ پسند ہیں جو آپ کو خوش و خرم رکھیں۔ ہنسانے کا سامان کریں۔ آپ کی خواہش ہوگی کہ اپنے امور سے متعلق باتوں میں زیادہ شریک ہوں کیونکہ اس سے آپ کو اپنے مطمح نظر کو قابل

فہم اور قابل پذیرائی ہونے کا احساس ہوگا۔ یا پھر آپ اپنی کارگزاری کے تذکرے سے لطف اندوز ہونا چاہیں گے کیونکہ اس طرح آپ کو اپنے ذہین ہونے کا احساس ہوتا ہے۔ (سوال یہ ہے کہ) آپ اپنی توانائی دوسروں کے لیے صرف کرنے سے اپنی مطلوبہ خواہشات کا توازن کیسے قائم کریں گے؟

ظاہری طور پر ''جو کچھ'' آپ چاہتے ہیں، اسے حاصل کرنے کا بہترین مختصر ترین طریقہ یہ ہے کہ پہلے ''وہی کچھ'' دوسروں کو دیں۔

اور یہ صحیح راستہ ہے۔ آپ جتنا زیادہ سنیں گے اور اپنائیت دکھائیں گے، متوجہ ہوں گے، امکانی طور پر دوسرے بھی اپنی اتنی ہی زیادہ توجہ آپ کو دیں گے۔ پہلی ملاقات، دو افراد کے لیے ایک موقع فراہم کرتی ہے کہ وہ خوشگوار لمحے کا تجربہ کریں یا یہ ایک دوستی۔ معاشرتی رابطے۔ تجارت تعلق یا رومان کی ابتدا ہوسکتی ہے۔ اگر آپ فیاضانہ سماجی پوزیشن سے ابتدا کریں اور دوسروں کی ضروریات پوری کریں تو گویا آپ نے جوابی اقدام کے لیے بنیادی کام سرانجام دیا۔ سماجی فیاضی (رواداری) پر مبنی آپ کا اقدام دوسروں کی سوچ میں آپ کو منظور نظر بنا دے گا اور قبولیت کی راہ کھول دے گا۔ اس طرح آپ کو مطلوبہ تعلقات پروان چڑھانے میں زیادہ سہولت ہو جاتی ہے... اور آپ بعد میں فیصلہ کرسکتے ہیں کہ آیا آپ وہ کچھ حاصل کر رہے ہیں جو آپ کو درکار ہے۔

تیسرا باب

چار عالمگیر معاشرتی آداب

اب آپ دوسروں کے احساسات پر توجہ دینے کی اہمیت سمجھ گئے ہیں لیکن مخصوص طور پر یہ نہیں جانتے کہ سماجی لحاظ سے فیاض کیسے ہوا جاتا ہے۔ معاشرتی پہلو سے سخاوت کیا ہوتی ہے۔لوگ قطعی انداز میں کیا چاہتے ہیں؟

اس میں شک نہیں کہ کئی لوگوں کی خواہشات اور ضروریات دوسروں سے مختلف ہوتی ہیں لیکن کئی اہم سماجی آداب اور قرینے عالمگیر نوعیت کے ہیں۔ وہ ہیں تحسین وتوصیف کرنا۔ ہم خیال ہونا۔ تعلق رابطہ اور وابستگی پیدا کرنا۔ حوصلہ افزائی کرنا اور علم و آگہی میں اضافہ کرنا۔ اگر آپ کو معلوم ہو کہ ان تحائف میں سے کون سا تحفہ آپ دے رہے ہیں یا نہیں دے رہے تو جو تاثر آپ دیتے ہیں، معقول حد تک اس کا اندازہ آپ کو ہو جائے گا۔

تحسین وتوصیف

ہر فرد اپنی تحسین وتوصیف اور اپنی باتوں کی توثیق کا خواہشمند ہوتا ہے۔ آپ اپنی طرف سے کسی کی تحسین کا اظہار اسے یہ یقین دلانے کی خاطر کرتے ہیں کہ اس کی مثبت صفات کی بنا پر اس کی عزت کرتے ہیں اور اسے خوب سمجھتے ہیں۔ مثلاً اگر آپ کسی خاتون کو بالواسطہ طور پر یا براہِ راست بتلائیں کہ وہ ذہین، ظریف الطبع، چاق چوبند یا دلکش ہے تو وہ اپنی اس صفت کی وجہ سے بالعموم فخر محسوس کرے گی۔

ہماری ایک کسٹمر، قانون کے پیشے سے وابستہ، 30 سال سے کچھ زائد عمر کی خاتون نینسی نے ہمیں بتایا کہ اس کی اچانک ایک خوشگوار ملاقات، ایک ماہر تعمیرات 30 سالہ ڈین

سے ہوئی۔ وہ اس سے اپنے ایک مشترکہ دوست کی پارٹی میں ملی۔ نینسی کی خوش قسمتی تھی کہ گفتگو کے دوران اس نے چاروں سماجی ''تحفوں'' کا بڑا حصہ وصول کیا اور لطف اٹھایا۔ ڈین کی طرف سے نینسی کی جس طرح تحسین کی گئی اس کی تفصیل ذیل میں دی گئی ہے۔

نینسی: مجھے ورزش کرنے کی عادت بالکل نہیں تھی لیکن میں پچھلے سال سے محض شغل کی خاطر کراٹے کی کلاسوں میں شامل ہونے لگی اب مجھے کراٹے بہت پسند ہے اور میں بہت نچنت ہوگئی ہوں

ڈین: یہ بڑی کامیابی اور ایک کارنامہ ہے۔ میں بہت سے لوگوں کو جانتا ہوں جو کسی بھی کام کا آغاز کرنے کو ملتوی... کرتے رہتے ہیں جسے وہ کرنا چاہتے ہیں آپ بڑی فارم میں نظر آ رہی ہیں اور گرین بیلٹ (کا درجہ) رکھتی ہیں۔ ایسی قوت جسے ماننا چاہیے۔

رابطہ اور تعلق

ہم خیالی سے مراد وہ مقام تلاش کرنا ہے جہاں آپ کسی کے ساتھ رویوں میں مطابقت اور جوڑ رکھتی ہیں یہ کوئی باہمی دوست، مشترکہ دلچسپیاں یا اسی قسم کے دوسرے تجربات ہو سکتے ہیں۔ یہ اسی طرح سادہ اور آسان معاملہ ہے جیسے آپ یہ نشاندہی کریں کہ آپ کسی کے ساتھ، رویے یا جذبات میں یکسانیت یا مماثلت رکھتی ہیں۔ جیسے یہ کہیں کہ ''میں بھی اسی طرح محسوس کرتا ہوں/کرتی ہوں۔'' یا ''مجھے بھی وہ فلم پسند ہے''۔ مختصراً اسے یوں کہہ لیجئے کہ ''میں بھی آپ کی طرح ہوں۔'' لوگ ایسی مماثلت کو پسند کرتے اور اس سے خوش ہوتے ہیں کیونکہ اس طرح وہ محسوس کرتے ہیں کہ وہ قابل فہم ہیں اور انہیں ایک طرح کا تصور ملکیت ملتا ہے۔

ڈین نے نینسی کے ساتھ ہم خیالی یوں ظاہر کی:

نینسی: مجھے جاسوسی کہانیوں اور جرائم کی سچی، ہیجان انگیز اور اسی طرح کے موضوعات پر کتابیں بہت پسند ہیں۔

ڈین: میں بھی ایسی کتابیں پسند کرتا ہوں، گریشم، جیمز پیٹرسن اور سوکرافٹن وغیرہ۔ کیا آپ نے انہیں پڑھا ہے؟ میرے کئی دوست اور میں ایک دوسرے کو یہ کتابیں دیتے ہیں۔ اگر آپ چاہیں تو میں کئی ایک آپ کو بھیجوں گا۔

حوصلہ افزائی

قدرتی بات ہے کہ لوگ خوش و خرم رہنا چاہتے ہیں۔ ایک احساس مسرت کے ساتھ زندہ دلی اور ہنسی خوشی کے ساتھ! وہ راغب بھی ایسے لوگوں کی طرف ہوتے ہیں جو انہیں اسی احساس سے سرشار کریں۔ اس کے لیے آپ کو مسخرہ بننے کی ضرورت نہیں دوسروں کا موڈ (مزاج) بحال رکھنے کے اور کئی طریقے ہیں۔ مثلاً مسکرا کر۔ وقت اور موقع محل کی مناسبت سے تفریح طبع زندہ دلی سے اور اپنی توجہ کو صورت حال کے مثبت اور ہنسی خوشی والے پہلوؤں کی طرف مبذول کرنے سے۔

ڈین۔ نینسی کا مزاج بحال رکھنے میں اسی طرح کامیاب رہا:

نینسی: افوہ دیکھو باہر کتنی ٹھنڈ ہے۔ مجھے اس موسم سے نفرت ہے۔ مجھے لگتا ہے کہ میں کبھی گرم نہیں ہو سکتی۔

ڈین: میں جانتا ہوں تمہارا مطلب کیا ہے تم کہنا چاہ رہی ہو کہ یہ گویا قطب شمالی ہے! لیکن ذرا برف کی قدر تو جانو نا کہ یہ کتنی مصفا اور راحت بخش ہوتی ہے۔ شہر میں جب برف پڑتی ہے تو کتنی خاموشی طاری ہوتی ہے۔ کیا پچھلی رات جب برفباری ہوئی تھی تو یہ منظر خوب صورت نہیں تھا؟

باخبر کرنا۔ آگاہ کرنا۔ اطلاعات دینا

ہم سب متجسس (لوگ) ہیں۔ ہم ہر نئی بات جاننا چاہتے ہیں... دلچسپ واقعات، دلچسپ حقیقتیں۔ خیالات اور پس منظر۔ حالات حاظرہ۔ حتیٰ کہ باتیں بھی۔ اگر آپ ایک باخبر شخصیت ہیں تو دوسروں کے لیے آپ کی صحبت اور موجودگی راحت کا سبب ہوگی۔ اس باخبری کے لیے کسی ضخیم کتاب کے پڑھنے کی ضرورت نہیں۔ نہ بین الاقوامی سیاست کی بلکہ یہ باخبری اس انوکھے واقعے سے متعلق ہو سکتی ہے جو آپ نے کام پر جاتے ہوئے راستے میں دیکھا ہو وہ فلم جو آپ نے حال ہی میں دیکھی ہے یا وہ مضمون جو آپ نے کسی رسالے میں پڑھا ہو۔

ڈین نے نینسی کو یوں باخبر کیا:

نینسی: آج ہم نے کیا کیا؟ دن کیسا رہا۔

ڈین: کوئی خاص کام نہیں کیا۔ بس گھر ہی میں رہا۔ ہاں میں نے دوسری عالمی جنگ سے متعلق ایک ٹی وی پروگرام دیکھا۔ کیا تم جانتی ہو کہ اس جنگ کے دوران جاپانیوں

نے گرم ہوا سے بھرے ہوئے غباروں کا ایک پورا بیڑہ امریکہ پر بمباری کے لیے بحرالکاہل بھیجا تھا۔ بہت سے جہاز پہاڑوں پر پہنچے...

نینسی: گرم ہوا کے غبارے؟ نہیں میں یہ نہیں جانتی تھی۔ یہاں ڈین اپنے دن سے ایک دلچسپ واقعہ ڈھونڈھ نکالنے میں کامیاب ہوا اور ساتھ ہی ساتھ نینسی کو بھی اس سے آگاہ کیا۔

اس بارے میں بس اتنا کچھ کافی ہے۔ آپ لوگوں سے گفتگو کرنے کے بعد انہیں مطمئن محسوس کرا سکتے ہیں۔ اگر پس منظر کی تھوڑی تعریف کریں، ان کی ذاتی۔ ان کے خاندانی پس منظر کی۔ ان سے ہم خیالی کا مظاہرہ کریں۔ ان کے موڈ کو شگفتہ بنائیں اور نئے خیالات اور پس منظر سے آگاہی کے ذریعے انہیں متحرک کریں۔ آپ کو ودیعت ہونے والے یہ مجلسی آداب و اوصاف موقع محل اور صورت حال سے ماورا ہوتے ہیں۔ یہ صحیح ہے کہ مختلف حالات کی مخصوص صورتوں میں متوقع فوائد مختلف ہوتے ہیں۔ جو بات پہلی رومانوی ملاقات میں مناسب ہوتی ہے وہ کسی کاروباری ملاقات میں نہیں ہوسکتی۔ لیکن معاملہ تناسب ہونے کا ہے۔ تنہائی کی دو بدو رومانوی ملاقات میں آپ کو تعریف و توصیف اور ہم خیالی کے احساسات کی خواہش ہوسکتی ہے اور آپ تفریح اور ہنسی مذاق کو بھی پسند کر سکتے ہیں۔ اس کے برعکس ایک کاروباری ملاقات میں اطلاعات و معلومات کی اہمیت زیادہ ہوتی ہے لیکن دوسرے فوائد پھر بھی اہم ہیں۔ ایک گاہک جو آپ کی مدح سرائی کرتا ہے اور آپ کو ہنساتا ہے وہ یقینی طور پر آپ کو مرغوب ہوگا۔

توازن کی اہمیت

چاروں مجلسی آداب اور معاشرتی قرینوں کے ایک حسین امتزاج میں بے پناہ اثر ہوتا ہے۔ اس کے برعکس عدم توازن سے معاملہ بگڑ سکتا ہے۔ مثال کے طور پر ہمارے گاہک، وال سٹریٹ کے تجزیہ نگار ڈیوڈ نے جس کا ذکر پہلے باب میں آیا ہے۔ معلومات اور خبریں کافی فراوانی سے فراہم کیں۔ اپنی پہلی رومانوی (فرضی اور مصنوعی) ملاقات میں اس نے سوزان کو بتایا کہ اس نے نیویارک شہر کی تاریخ سے متعلق ایک کورس میں کیا کچھ پڑھا۔ اس نے اپنی ذہانت اور خیالات کا تذکرہ بھی کیا۔ تاہم اس نے نہ تو سوزان کی توصیف و تحسین کا اظہار کیا اور نہ اس نے ہم خیالی کی کوئی راہ نکالی کہ اسی مماثلت ہی سے اس کو راحت ہوتی۔ جہاں ڈیوڈ

نے معاشرتی آداب اور سلیقوں ... میں سے ایک یعنی ''احوال سے آگاہی بخشنے'' پر اپنی توجہ مرکوز رکھی وہاں سوزان ان سب امور کی طرف متوجہ رہی جن سے اسے محرومی کا احساس ہوا تھا۔ سوزان کے لیے یہ عدم توازن بہت نمایاں تھا۔ اسی لیے ڈیوڈ اس کے لیے بہت کم دلچسپی اور کشش کا باعث رہا، بہ نسبت اسی صورت کے کہ وہ توازن قائم رکھتا۔

اس میں شک نہیں کہ دوسروں سے توقعات کے سلسلے میں لوگوں کی ذاتی ترجیحات مختلف ہوتی ہیں۔ مثلاً کئی لوگ حقیقتاً تفریح پسند ہوتے ہیں اور وہ ہنسی مذاق کرنے والے لوگوں کی صحبت تلاش کرتے ہیں۔ انہیں اس سے زیادہ سروکار نہیں ہوتا کہ لوگوں سے ہم خیالی محسوس کریں۔ دوسرے کئی لوگ اپنے قابل فہم ہونے سے خاص طور پر لطف اندوز ہوتے ہیں اور ان لوگوں سے باتیں کرنا چاہتے ہیں جو انہیں اسی انداز کے احساسات سے سرشار کریں۔ وہ زیادہ ''باخبر'' ہونے کا تردد نہیں کرتے۔ تاہم جن لوگوں سے آپ پہلی بار ملتے ہیں ان کی بابت آپ کو کچھ معلوم نہیں ہوتا (کہ ان کی ترجیحات کیا ہیں) اس لیے توازن قائم رکھنا ہی بہتر حکمت عملی ہے۔

آپ دیتے کیا ہیں؟

آپ لوگوں کو کن مجلسی آداب اور معاشرتی رواداریوں سے سرفراز کرتے ہیں؟ عملی لحاظ سے یہی اس کتاب کا بنیادی سوال ہے۔ ہوسکتا ہے کہ آپ نے اس بارے میں کبھی نہ سوچا ہو کہ آپ نے اپنا پہلا تاثر دیتے ہوئے، خود کچھ دیا ہے یا دینے سے انکار کیا ہے۔ لیکن درحقیقت آپ ایسا کرتے ہیں۔ کیا آپ دوسروں سے ملاقات کے دوران، ان کی مختلف خواہشات کو پورا کرتے ہیں جو آپ کی طرح ان کی بھی ہوتی ہیں کیا آپ دوسروں کو ان کی خواہشات پوری ہونے سے محروم رکھتے ہیں؟ کیا آپ چاروں مجلسی تقاضوں کا توازن قائم رکھتے ہیں؟

ہمیں تسلیم ہے کہ ہم میں سے اکثر کا موقف صحیح اور جاندار ہوتا ہے۔ ممکن ہے آپ بڑے حاضر دماغ اور ظریف الطبع ہوں یا شاید آپ بڑے باخبر ہوں اور دوسروں کو حالات حاضرہ اور اپنی رائے سے مطلع کرنا چاہتے ہوں۔ اس کے ساتھ یہ امکان بھی ہے کہ آپ کے کئی کمزور پہلو بھی ہوں۔ آپ ان مجلسی آداب سے ناواقف نہیں جو آپ نے نظر انداز کیے اور اپنی اس لاپرواہی کے باعث دوسروں پر آپ جذباتی لحاظ سے بارِ گراں بنے۔ کیا ایسے میں

آپ چاہیں گے کہ دوسروں کو نہ صرف اپنی استعداد اور صلاحیتوں سے مستفید ہونے دیں بلکہ اس کے ساتھ ہی ساتھ دیگر پسندیدہ مجلسی آداب کے فوائد سے بھی؟ اگر آپ کو معلوم ہو کہ آپ کو کیا دینا ہے تو اپنی ذات کا مطلوبہ خاکہ جو آپ پیش کرنا چاہتے ہیں اور جس طرح لوگ دراصل آپ کو دیکھتے ہیں ان میں کوئی فرق ہے تو اس کو سمجھنے میں آپ کو سہولت ہوگی۔ القصہ آپ کی مرضی یہ ساری مروتیں اور رواداریاں پیش نہ کرنے کی ہوں (جنہیں معاشرتی تحائف سمجھا جاتا ہے) تو بھی آپ جو کچھ دوسروں کو نہیں دیتے اس سے آپ کو کم از کم آگاہی تو حاصل ہوگی۔ آپ یہ تو چاہیں گے کہ دوسرے جب آپ سے بات کریں تو آپ کو ادراک ہو کہ ان کی آپ کے بارے میں کیا رائے ہے، کیا تصور ہے۔

☆ اپنا جائزہ خود لیں ☆

میں دوسروں کو کیا فائدے پہنچاتا ہوں؟ کیا میری صلاحیتیں پائیدار ہیں؟ میرا مؤقف مضبوط ہے؟ سارے مجلسی آداب —— تحسین و توصیف، حوصلہ افزائی، وابستگی اور باخبری —— ان سب میں سے کون سا مجھ میں وافر تریں ہے؟ میرے ساتھ گفتگو کے بعد لوگ یہی سوچتے ہیں کہ ان کے احساسات کیا ہیں؟ کیا کوئی ایسی مروتیں ہیں جن سے میں دوسروں کو محروم رکھنے کی طرف مائل ہوں؟

☆ ☆

خلاصہ

لوگ آپ کی بابت رائے بہت جلدی اور غیر ارادی طور پر قائم کرتے ہیں وہ آپ سے متعلق جو کچھ فرض کرتے ہیں اور جو رائے قائم کرتے ہیں اس کی اساس آپ کے افعال (ابتدائی) طرز عمل اور گفتگو پر ہوتی ہے اور پھر وہ آپ کو ان ابتدائی مصروفیات کی کسوٹی پر پرکھتے ہیں۔ شروع میں وہ فرض کر لیتے ہیں کہ پہلا رویہ ہی آپ کی شخصیت کا عکاس ہے جو آپ اکثر و بیشتر روا رکھتے ہیں، خواہ یہ مفروضہ صحیح نہ بھی ہو۔ آپ کے ابتدائی اعمال اقوال کی بنیاد پر وہ آپ سے دوسری منفی یا مثبت صفات بھی منسوب کر سکتے ہیں۔

پہلا تاثر مثبت انداز کا دینا بالکل عام اور سہل عمل ہے۔ اس کا راز اپنی توجہ دوسروں کے احساسات پر مرکوز کرنے میں ہے کہ وہ کس طرح محسوس کر رہے ہیں۔ اگر آپ اپنی توجہ

دوسرے فرد کی طرف مبذول کرسکیں تو آپ اس کی ضرورتوں (مطلوبہ حاجات) کو بہتر طور پر سمجھ سکتے ہیں۔ یہ ذہن میں رکھیں کہ جہاں رشتوں اور وابستگیوں کا تعلق باہمی ضروریات سے ہے وہاں پہلے تاثرات کا انحصار دوسروں کی ضروریات پوری کرنے اور جذبات کے احترام پر ہوتا ہے۔ آپ جب ان کی مثبت اوصاف کی تعریف کرتے ہیں تو گویا ان کی ضروریات پوری کرتے ہیں۔ جیسا ان سے ہم خیال ہونے کا احساس اجاگر کرتے ہیں ان کے مزاج میں چہک اور شگفتگی لاتے ہیں اور انہیں نئی خبروں اطلاعات اور خیالات سے مطلع کرتے ہیں تو یہ سب کچھ ان کی ضروریات پوری کرنے کی ذیل ہی میں آئے گا۔ یاد رکھیں کہ جب آپ معاشرتی آداب اور اقدار میں فیاض ہیں تو دوسروں کے آپ کی طرف توجہ دینے اور آپ کی معاشرتی ضرورتوں کو پورا کرنے کے امکانات روشن ہیں۔

دوسرے حصے میں ہم نے بتایا ہے کہ یہ نفسیاتی اصول حقیقی دنیا میں کیونکر کارگر ہوتے ہیں اور پہلے تاثر کے سات بنیادی اجزا اور مخصوص رویوں کا جو ان سے پیوست ہیں ایک خاکہ دیا ہے۔

حصہ دوم

پہلے تاثر کے سات بنیادی اجزا

لوگوں سے متعلق معلومات ہم بالعموم جلدی میں اور غیر ارادی طور پر حاصل کرتے ہیں اور انہیں یکجا کرتے ہیں۔ لیکن لوگوں کی کیا مخصوص جستجو ہوتی اور کیا ردعمل ہوتا ہے جب وہ کسی سے پہلی بار ملتے ہیں؟ وہ کون سا عنصر ہے جو مثبت اور منفی احساسات دیتا ہے، جو ان کی بصیرت اور فیصلے پر بڑی قوت سے اثر انداز ہوتا ہے؟

پہلا تاثر چھوٹے چھوٹے ٹکڑوں پر مشتمل ایک پیچیدہ اور الجھے ہوئے معمے کی مانند ہے۔ لیکن اس کو جدا اور الگ حیثیت میں لیں تو آپ اس کے ہر ٹکڑے کو صاف طور پر دیکھ سکتے ہیں اور یہ بھی جان سکتے ہیں کہ ہر ٹکڑا ایسی سالم تصویر میں فٹ ہوتا ہے۔ تب آپ ان سب ٹکڑوں کو اس بہتر سوچ اور سمجھ کے ساتھ کہ یہ تاثر کیسے پیدا ہوا، دوبارہ جوڑ سکتے ہیں۔

اس حصے میں ہم پہلے تاثر کو اس کے ساتھ الگ الگ بنیادی ٹکڑوں میں لیتے ہیں۔ یہ بنیادی اجزا ہیں ۔ رسائی۔ دلچسپی کا اظہار۔ پہلی گفتگو کا موضوع سخن۔ اپنی ذات سے متعلق معلومات اور انکشافات۔ گفتگو کی اثر آفرینی پس منظر اور جنسی کشش۔ اگر آپ پہلے تاثر کے معمے کو الگ رکھیں تو آپ دیکھ سکیں گے کہ آپ کا ان ساتوں ٹکڑوں میں سے ہر ایک کے ساتھ کیونکر واسطہ پڑتا ہے۔ ایک ایک ٹکڑے کی مدد سے آپ سمجھ سکتے ہیں کہ دوسرے لوگ آپ کو

کس طرح دیکھ سکتے ہیں۔

آپ کو پہلے تاثر کے ان بنیادی اجزا کو سمجھنے میں مدد دینے کے لیے ہم اپنے کسٹمرز کی مثالیں پیش کرتی ہیں کہ وہ کیا کرتی ہیں اور پھر آپ کو چیلنج کرتی ہیں کہ خود سے پوچھیں ''کیا تم ایسا کرتے ہو/کرتی ہو؟'' ہم تحقیقاتی نتائج کی مدد سے دکھاتی ہیں کہ مخصوص رویے کس طرح تاثرات پر اثر انداز ہوتے ہیں۔ ہر بنیادی جزو کے باب میں آخر پر ہم رویوں کی تلخیص ایک جدول کی صورت میں کرتی ہیں جس کے ذریعے آپ خود سے پوچھ سکتے ہیں کہ آپ کسی رویے کو بالعموم اپناتے ہیں۔ کبھی کبھار یا شاذونادر۔

تیسرے حصے میں ان ٹکڑوں کو دوبارہ جوڑ کر رکھا گیا ہے۔ چنانچہ جس انداز سے دوسرے آپ کو دیکھتے ہیں اس طرز کی ایک واضح اور جامع تصویر آپ بنا سکتے ہیں۔ ہم آپ کو دکھائیں گی کہ معلومات کو کس طرح مرکب شکل دی جاتی اور ان رویوں کی کس طرح شناخت کی جاتی ہے جو آپ بدلنا چاہیں تاکہ آپ اپنی بابت ایسا تاثر دے سکیں جو آپ کی حسب خواہش بھی ہو اور آپ کی شخصیت کا حقیقی اور عمدہ ترین روپ بھی۔

چوتھا باب

راہِ دنیا: رسائی

کیا آپ نے کبھی کسی پارٹی میں تنہائی محسوس کی ہے جس کے نتیجے میں آپ کسی ایسے فرد کو تلاش کریں جو آپ سے باتیں کرنے پر آمادہ دکھائی دے؟ یا کیا آپ کبھی کسی غیر شہر کی گلی کوچوں میں کسی کو تلاش کرتے رہے ہیں جس سے آپ راستہ پوچھ سکتے ہیں؟ اس کے لیے آپ شائد کسی کو یونہی بے سوچے سمجھے نہیں چن لیتے۔ آپ لوگوں کا جائزہ لیتے ہیں کہ وہ رابطے کے لیے کس حد تک آمادہ دکھائی دیتے ہیں۔ آپ ان کی طرف سے ملنے والے باریک اشاروں سے مدد لیتے ہیں اور خود بھی ایسے اشارے دیتے ہیں جن سے یہ کہنا مقصود ہو کہ ''ذرا ٹھہریے! بے خطر بات کیجئے میں آمادہ ہوں ... قابل رسائی!'' آپ جانتے ہوں یا نہیں کہ آپ کی خاص ادا ہے جس سے دوسروں کو پتہ چلتا ہے کہ آپ کا ان سے کتنا انس کتنا لگاؤ ہے۔ ان پر یہ انکشاف آپ کے طور طریقوں سے ہوتا ہے۔ مثلاً آپ اپنے جسم کو کس طرح سنبھالتے ہیں۔ ان کی ٹکٹکی باندھ کر دیکھنے کو کیونکر لیتے ہیں۔ اس کا کیا اخذ کرتے ہیں اور ان کے ساتھ آپ کا جوابی رویہ کیسا ہے۔ کیا آپ اس سے آگاہ ہیں کہ آپ خود کو رابطے میں کیسے بے تکلف کرتے ہیں۔ کیا عام طور پر لوگ، محفلوں میں آپ سے گفتگو کرنے سے خود کو مطمئن محسوس کرتے ہوئے لگتے ہیں۔ وغیرہ۔

قدرتی طور پر آپ یہ تو نہیں چاہیں گے کہ زیادہ تر اوقات میں اجنبی لوگ ہی آپ سے ملتے رہیں اور رابطہ رکھیں۔ بالخصوص اگر آپ کسی پُر ہجوم شہر میں رہتے ہوں۔ لیکن بعض اوقات آپ دوسروں کی طرف رجوع کرتے نظر آتے ہیں۔ آپ کسی سے انتظار گاہ میں، ہوائی جہاز کے سفر میں ساتھ والی سیٹ پر بیٹھے ساتھی سے یا کسی پارٹی میں مشتاق نگاہوں سے دیکھنے والے مہمان کے ساتھ سرسری بات چیت سے لطف اندوز ہونا چاہیں۔ چنانچہ دوسروں کو

اپنی طرف متوجہ کرنے کے لیے ضروری ہے کہ آپ خود (جب آپ چاہیں) کو دوسروں کے لیے قابل رسائی بنانا جانتے ہوں۔

آپ کے رجوع کرنے کا ڈھنگ بھی اہم ہے کیونکہ صحیح معنوں میں آپ کی گفتگو ہونے یا نہ ہونے کا انحصار اسی سٹائل پر ہے گفتگو ہونے کی صورت میں بھی یہی سٹائل اسی کے معیار پر اثر انداز ہوتا ہے۔ کسی کے ساتھ بات چیت سے پہلے آپ کی اپنی ذہنی آسودگی کی سطح کا بھی دوسرے کے احساسات پر اثر ہوتا ہے کہ آپ کی موجودگی سے اس کے کیا احساسات ہیں۔ آپ اسے مطمئن، پریشان، پراعتماد یا ڈھلمل یقین ہونے کا احساس دلا سکتے ہیں۔ آپ اپنے ''قرب کی قوت'' سے باخبر نہ ہوں لیکن یہ قوت آپ کے پاس ہوتی ہے اور اگر آپ کو اس کا علم ہو تو اسے کام میں بھی لا سکتے ہیں۔ آپ اس قوت کو اس طرح استعمال کر سکتے ہیں کہ دوسرے لوگوں کو آپ کی موجودگی سے سکون محسوس ہو۔ اس طرح ان کی اپنی بہترین صفات کے اجاگر ہونے اور آپ کے ساتھ بہتر گفتگو کا امکان ہوتا ہے۔

تو پہلے تاثر کا پہلا بنیادی نکتہ یہ ہے کہ آپ خود دوسروں کے ساتھ کیسے ملتے ہیں۔ رسائی پانے کے دو کلیدی اجزا ہیں پہلا آپ کا اسلوب کہ کس طرح آپ رابطہ کرتے ہیں آیا آپ خود کو متعارف کرانے میں پہل کرتے ہیں۔ مزاج پرسی کرتے ہیں اور کتنی ہوشیاری سے اپنے لب و لہجے میں ملائمت اختیار کرتے ہیں۔ دوسرا نکتہ گفتگو کا موضوع ہے کہ آپ جب بات چیت شروع کرتے ہیں تو کیا کہتے ہیں۔

کچھ ایسے رویے جن کا یہاں ذکر کیا گیا ہے، تفصیل سے بعد کے ابواب میں زیر بحث لائے جائیں گے، جہاں آپ کا ان سے دوبارہ واسطہ پڑے گا، جیسے جیسے ہم پہلے تاثر کے معمے کو حل کرنے کے لیے آگے بڑھیں گے۔ فی الحال اپنی توجہ پہلے تاثر کے سب سے پہلے مرحلے پر مرکوز رکھیں۔

رسائی پانے کے لیے آپ کا ڈھنگ

آپ کسی کو خود سے رابطے کی ترغیب کیسے دیتے ہیں؟ کسی ایسے لمحے کو ذہن میں لائیں جب آپ کسی سے بات کرنا چاہتے تھے اور آپ کی خواہش تھی کہ وہ آپ کے پاس آئے یا آپ کی طرف متوجہ ہو۔ شاید یہ اتفاق کسی پارٹی یا کانفرنس کے موقع پر ہوا ہو گا۔ پھر آپ نے کیا کیا؟ آپ کیسے لگ رہے تھے؟

قابل رسائی ہونے کا فن

اجنبی اور نا آشنا لوگوں کو کافی معلومات درکار ہو سکتی ہیں۔ کبھی آپ سے فی الفور ملنے یا بات کرنے سے قبل وہ دیکھتے ہیں کہ آپ کی نشست برخاست کیسی ہے۔ آپ کا طرز گفتگو کیسا ہے۔ دوسروں کے ساتھ آپ کے تعلقات کس نوعیت کے ہیں وغیرہ۔ آپ کے ظاہری رویے سے ہی یہ اندازہ ہو جاتا ہے کہ دوسرے آپ کو کیسے دیکھتے ہیں کیسا پاتے ہیں۔ یہ پہلے تاثر کا پرتو ہوتا ہے۔

ہمارے ایک کاروباری گاہک پر غور کریں جس کا نام ''تھیو'' ہے وہ ہمارے تربیتی جلسوں کی ایک کاک ٹیل پارٹی میں اپنے چند ایک ساتھیوں کے ہمراہ پہنچا۔ اس نے اپنے ساتھیوں کے ساتھ گپ شپ کی جو خوب ہنس ہنسا رہے تھے اور ماضی کے چند واقعات کا تذکرہ کر رہے تھے۔ تھیو نے ان میں سے اکثر واقعات پہلے سن رکھے تھے۔ اس لیے اس نے اکتاہٹ محسوس کی۔ اس نے دیکھا کہ پارٹی کے دوسرے مہمان دلچسپ لوگ نظر آتے تھے اور وہ ان میں سے کئی لوگوں سے گفتگو کرنا چاہتا تھا۔ وہ اپنے گلاس میں سے گھونٹ گھونٹ پی رہا تھا۔ اسے امید تھی کہ کسی نہ کسی سے اس کا سلسلہ کلام ہو گا لیکن رفتہ رفتہ اسے احساس ہونے لگا کہ لوگ اس کی نسبت اس کے ساتھیوں کی طرف زیادہ متوجہ ہو رہے تھے۔ اس نے علیحدگی محسوس کی اور کچھ پریشان ہوا۔

تھیو بے خبری کے عالم میں ایسے اشارے (''پیغام'') دے رہا تھا کہ وہ رابطے کے لیے خوش مزاج شخصیت نہیں ہے۔ ہم نے بالخصوص مشاہدہ کیا کہ اس کی جسمانی ساخت پرکشش نہیں تھی ... اس کے بیٹھنے کا انداز بڑا کھردرا تھا۔ دوسروں کے ساتھ آنکھوں میں آنکھیں نہیں ڈالتا تھا اور لوگوں سے اس کا رویہ سرد مہری کا تھا۔ دوسروں نے اس رویے کو بھانپ لیا اور اس کی بجائے اس کے ساتھیوں کی طرف متوجہ ہونے کو ترجیح دی جو خوش مزاج اور صاف گو لگتے تھے۔ تھیو رابطہ قائم کرنے کا خواہش مند تھا اور وہ اپنے خیال میں کھلے ذہن کا دکھائی دیتا تھا۔ جب اس نے گفتگو میں شریک ہونے کی کوشش کی تو دوسروں نے کوئی گرم جوشی نہیں دکھائی۔ تھیو کو اس کا کوئی علم نہیں تھا کہ اس کی جسمانی ساخت حرکات وسکنات کے باعث دوسرے اس سے دور تھے اور اس کے ساتھ بات کرنے سے بھی ہچکچا رہے تھے۔

☆ خود کو پرکھیے ☆

کیا میں کھلے دماغ کا خوش خلق اور دلچسپ لگتا ہوں یا خشک مزاج اور بیزار؟ اپنی بابت ''پیغام'' پہنچانے کے لیے میں کیا تدبیر کرتا ہوں؟
ناواقف لوگ میری جسمانی حرکات وسکنات سے میری بابت کیا نتائج اخذ کرتے ہیں؟

☆ ☆

جسمانی حرکات وسکنات

آیئے ہم تفصیل سے غور کریں وہ ایسی کون سی حرکات وسکنات ہیں جو لوگوں کی دلچسپی یا ان کی بددلی کا سبب بنتی ہیں۔ مثلاً تھیو مسکرا نہیں رہا تھا۔ اکڑفوں بیٹھا تھا اور لوگوں سے آنکھیں نہیں ملا رہا تھا۔ یہاں تک کہ وہ حاضر دماغ اور بے تکلف بھی دکھائی نہیں دیتا تھا۔ اس کی بجائے وہ کھچا کھچا اور اپنی ذات میں گم دکھائی دیتا تھا۔ یہ سب رویے لوگوں کے اس سے ہمکلام ہونے میں مانع تھے۔

تھیو اس سے مختلف کیا انداز اپنا سکتا تھا؟ مثال کے طور پر وہ اپنے چہرے پر مسکراہٹ بکھیر سکتا تھا۔ یہ صرف ہمارا نقطۂ نظر نہیں بلکہ آپ خود بھی اس سے پہلے ہی واقف ہیں اور اس اہم معاملے میں ہم آپ کی تائید کرتی ہیں کہ آپ کی مسکراہٹ سے دنیا والوں کو یہ پیغام ملتا ہے کہ کس لمحے آپ خوش اور مسرور ہیں۔ جب آپ لوگوں کے سامنے مسکراتے ہیں تو ارادی یا غیر ارادی طور پر انہیں یہ پیغام ملتا ہے کہ وہ آپ کے لیے دلچسپی کا باعث ہیں۔ یہ ایک لحاظ سے رابطے کی دعوت ہوتی ہے۔ اس ضمن میں ہم اپنے مؤکلوں پر زور دیتی ہیں کہ وہ اپنی اس قوت کو کام میں لائیں۔ اگر وہ مسکراتے ہیں اور کسی کے ساتھ اپنی خیر سگالی کے جذبات پر خوشی کا اظہار کرتے ہیں تو دوسرا فرد خود اپنے تئیں بہتر محسوس کرتا/کرتی ہے اور یوں بہتر باہمی گفتگو کی راہ ہموار ہوتی ہے۔ گو آپ کی مسکراہٹ میں بخیلی سے آپ اپنی لاتعلقی کا تاثر دینا چاہتے ہوں۔ لیکن یہ آپ کی طرف سے نادانستہ طور پر ایک منفی پیغام ہوتا ہے کہ دوسرے فرد کے لیے آپ کوئی دلچسپی یا کشش نہیں رکھتے۔ یا دوسرے معنوں میں یہ کہ آپ خود خشک مزاج شخصیت ہیں۔ تھیو مسکرا نہیں رہا تھا کیونکہ وہ اکتایا ہوا تھا لیکن دوسرے یہ بات نہیں جانتے تھے۔

☆ اپنی پرکھ خود کیجئے ☆

کیا میں نئے لوگوں سے ملتے وقت یا نئی صورت حال کے دوران مسکرانے کی کوشش کرتا ہوں خواہ میں خود بے کلی کی کیفیت میں ہوں؟

☆ ☆

تھیوکو اور کیا کرنا چاہیے تھا؟ وہ اپنے جسمانی تناؤ کو ذرا کم کر سکتا تھا۔ اپنے وجود کو ڈھیلے ڈھالے انداز میں رکھنے سے انہیں اپنے خیر مقدم کا احساس ہوتا ہے۔ اسے دوسروں کے ساتھ نظریں بھی ملانی چاہیے تھیں۔ آنکھوں آنکھوں میں باتیں کرنے اور کسی کی تائید میں سر ہلانے سے آپ مثبت احساس بخشتے اور خود کو زیادہ رابطے کے لائق بناتے ہیں۔

تھیو آگاہ نہیں تھا کہ اس کا جسم کس کیفیت کا غماز تھا۔ یہ جاننا ویسے بھی مشکل ہوتا ہے اور یقینی طور پر ہم خود کو اس طرح نہیں دیکھ پاتے جس طرح دوسرے ہمیں دیکھ سکتے ہیں۔ اس کا حل یہ ہے کہ آپ اپنے کسی معتمد دوست سے کہیں کہ وہ آپ کو بتائے کہ آپ کی حرکات وسکنات کیا پیغامات دے رہی ہیں۔

اکثر لوگوں کو گرم جوشی پسند ہوتی ہے

ایسے لوگ جو ملنے میں گرمجوش پائے جائیں، اپنے تنہائی پسند اور ٹھنڈے مزاج (سرد مہر) ساتھیوں کی نسبت کم پرخطر سمجھے جاتے ہیں لیکن گرم جوش یا تپاک سے کیا مراد ہے؟

جسمانی حرکات وسکنات کے عناصر جن کے توسط سے یہ ''پیغامات'' موصول ہوتے ہیں اور یہ اشارے ملتے ہیں انہیں سمجھنے کے لیے محققین نے کسی کے ساتھ پانچ منٹ کی گفتگو میں شریک ہونے کی وڈیو ٹیپ بنائی اور پھر انہوں نے ہر حصہ لینے والے سے کہا کہ وہ خود اپنے خیال کے مطابق اس کی درجہ بندی کریں کہ وہ گفتگو کے دوران کس حد تک خندہ پیشانی یا سرد مہری سے پیش آئے۔ اس کے بعد انہوں نے اسی گفتگو پر مشتمل ایک خاموش وڈیو ٹیپ دوسرے لوگوں کو دکھائی اور ان سے کہا کہ وہ گفتگو میں شریک لوگوں کی اسی طرح درجہ بندی کریں۔

مشاہدین کے فیصلے کے مطابق، جن جسمانی حرکات وسکنات سے گرم جوشی کا اظہار ہوتا تھا ان میں ذہنی توجہ مسکراہٹ اور اثبات میں سر ہلانا شامل تھا۔ دوسروں کی طرف عدم توجہی۔ نہ مسکرانا اور ٹانگیں پھیلا کر بیٹھنا وغیرہ ایسی جسمانی حرکات تھیں جو سرد مہری کے رویہ کی مظہر تھیں۔

دلچسپ بات یہ تھی کہ جن لوگوں کی درجہ بندی کی گئی انہیں خود کو یہ احساس نہیں تھا کہ ان کے رویوں سے ان کی سرد مہری کا احساس ہوتا تھا۔ انہیں ایسا کوئی تصور نہیں تھا کہ ان پر اسی انداز میں نظر رکھی جا رہی تھی۔

اسی لیے آپ اپنے جذبات کے ذریعے دیے جانے والے اشارات/ پیغامات پر توجہ دیں۔ دوسرے آپ کو بے مروت سمجھ سکتے ہیں خواہ آپ خود ایسا محسوس نہ کرتے ہوں، نہ کوئی ایسا اشارہ دینا چاہتے ہوں۔ اس کا نتیجہ یہ ہوسکتا ہے کہ لوگ آپ کے ساتھ منفی رویہ رکھیں اور آپ محققین کی زبان میں ''ناخوشگوار چیستان'' (ناخوشگوار پراسرار شخصیت) بن جائیں۔

اندیشوں کا ازالہ

ہر فرد اپنے مسترد ہونے سے خائف ہوتا ہے۔ یہ انسانیت کا حصہ ہے۔ جب آپ دوسروں کی نظر میں بے ضرر ہوں تو آپ کا یہ اندیشہ کم سے کم ہو جاتا ہے اور آپ خود کو دوسروں کا خیر مقدم کرتے محسوس کرتے ہیں۔ مثلاً اگر آپ کسی محفل میں تنہا کھڑے ہوں تو آپ تک رسائی آسان ہوگی، کیونکہ اس طرح آپ سے رابطہ کرنے میں کمتر دقت ہوتی ہے۔ شرط یہ ہے کہ آپ کا انداز غیر مصنوعی نہ ہو۔

آپ اس وقت بھی (رسائی میں) سہل تر ہوتے ہیں جب دوسروں جیسے نظر آئیں۔ ان سے برتر یا زیادہ مختلف نہیں۔ آپ کے دوسروں کی مانند دکھائی دینے سے، دوسروں کو اعتماد ہوتا ہے اور انہیں آپ سے بھی زیادہ یقین ہوتا ہے کہ وہ اور آپ ایک دوسرے کو سمجھ پائیں گے اور گھل مل سکیں گے۔ تاہم ''سہل'' ہونے کا یہ مطلب نہیں کہ آپ اپنی پہچان اور خودی کو ترک کر دیں۔ البتہ خود کو دوسروں کے یا صورت حال کے مطابق ڈھالنا اور قابل قبول بنانا ہے۔ اگر آپ خود کو درپیش سماجی ماحول کے مطابق ڈھال سکتے ہوں تو اس کا فائدہ خواہ کتنا ہی معمولی ہو لیکن اس طرح آپ خود کو قابل رسائی بنائیں گے۔ آپ اپنے

زیب تن کیے لباس یا کنگھی سے بال بنانے کے طریقوں کے ذریعے بھی اپنی مشابہت دوسروں پر واضح کر سکتے ہیں لیکن زیادہ مؤثر ذریعے سے بھی... کہ آپ کس طرح بات کرتے یا دوسروں کے ساتھ جوابی رویہ اختیار کرتے ہیں۔ اس کا سادہ مطلب، دوسرے مہمانوں کے موضوعات میں دلچسپی کا اظہار ہے یعنی بجائے اپنی بے مثال خوبیوں پر توجہ دینے کے اور خود کو دوسروں سے مختلف ظاہر کرنے کے، دوسرے مہمانوں کے ساتھ آپ کی جو باتیں مشترک ہیں، ان کا تذکرہ کریں۔

اپنا مقام بنانا

ہماری ایک گاہک ''لارن'' لاس اینجلز میں ایک اعلیٰ درجے کی تاجر خاتون ہیں۔ وہ عمدہ لباس اور نفیس ذوق کی مالک ہیں۔ لارن ایک چھوٹے شہر میں نقل مکانی کر گئی کیونکہ وہ شہری ہنگاموں سے ہٹ کر زندگی پرسکون رفتار سے گزارنا چاہتی تھی۔ اور معاشرتی رفاہِ عامہ کا جذبہ بھی رکھتی تھی۔ اس کو تو اپنے نئے شہر اور وہاں کے لوگوں سے انس ہو گیا۔ لیکن اس نے محسوس کیا کہ وہ حسب خواہش خیر مقدم اور تپاک سے محروم تھی۔ بالآخر اس کے ایک ساتھی نے اسے سمجھایا کہ اس کے اوڑھنے بچھونے، بودوباش اور طرز تخاطب سے مقامی لوگ اس احساس میں مبتلا ہو گئے ہیں کہ وہ خود کو دوسروں سے برتر سمجھتی ہے اس کے بعد لارن نے خود کو لوگوں کے زیادہ قریب لانے کی کوشش کی۔ اب وہ دیدہ زیب لباس کبھی کبھار زیب تن کرتی۔ وہ مقامی معاملات پر بات چیت اور صلاح مشورہ کرنے اور اجتماعی معاشرتی مسائل پر زیادہ توجہ دینے لگی۔ گو پہلے خاکی لباس کی عادی نہیں تھی نہ اسے مویشیوں کے فارم پر کوئی بات کرنا آتی تھی۔ بہرحال، اس نے اس طرح سے اپنے نئے ہمسایوں اور ساتھی کارکنوں سے تعلقات بڑھانے میں بڑی آسانی اور سہولت محسوس کی اور اسے آسان پایا۔

جب آپ خود کو مقامی صورت حال کے مطابق ڈھالتے ہیں تو یہ ایک اظہار اور اقرار ہوتا ہے... یہ دوسروں کے لیے موجب تسکین ہوتا ہے اور وہ آپ کے ساتھ اور زیادہ انس محسوس کرتے ہیں۔ اس طرح ان کو یہ پیغام ملتا ہے کہ آپ ان ہی کی طرح ہیں۔ ان کے لیے بے ضرر ہیں۔

خوش مزاج دکھائی دینا

اولین تاثرات کے ضمن میں ظاہری شکل وصورت کی اہمیت ہوتی ہے۔ آپ کے

دیکھنے کا انداز کسی اجنبی کے لیے، آپ کی بابت پہلی اطلاع ہوتی ہے۔ اسی لیے پہلی ملاقات میں اس انداز نگاہ کی اہمیت، بعد کی ملاقاتوں کے مقابلے میں زیادہ ہوتی ہے۔ ہم میں سے اکثر لوگ اس سے آگاہ ہیں اور وہ کسی پہلی اہم کاروباری میٹنگ یا پیار ومحبت کی پہلی ملاقات میں بھلے اور خوش وضع دکھائی دینے کی غیر معمولی کوشش کرتے ہیں۔ اس سے ملاقات کے کامیاب ہونے کی توقع بھی ہوتی ہے اور اسے خوشگوار بنایا بھی جا سکتا ہے۔ جب آپ بھلے دکھائی دیتے اور خود مطمئن نظر آتے ہیں تو لوگوں کی توجہ آپ کی وضع قطع سے ہٹ کر آپ کی شخصیت اور باتوں کی طرف مبذول ہو جاتی ہے۔

بھلے اور خوش مزاج دکھائی دینے کا ایک تقاضا یہ ہے کہ آپ خود کو ماحول کے مطابق ڈھالیں اور اپنا مقام پیدا کریں۔ (اپنی جگہ بنائیں۔ جیسا کہ ہم نے پچھلی مثال میں ''لارن'' سے متعلق بیان کیا۔ اس کا ایک اور تقاضا یہ ہے کہ آپ اپنی اداؤں اور انفرادیت کے بارے میں اس طرح محتاط رہیں کہ آپ کے سٹائل اور وضع قطع میں اعتماد کی جھلک نظر آئے۔

جب آپ اپنی خود اعتمادی اور خود آگاہی کا اظہار کرتے ہیں تو اس سے لوگوں کو یہ پیغام ملتا ہے کہ آپ صحت مند، تندرست وتوانا ہیں اور دوسروں کے لیے خوشی کا باعث بننے کی کوشش کرتے ہیں۔ اپنا خیال رکھنے میں صاف ستھرا رہنا اپنے دانتوں کی حفاظت کرنا اور یہاں تک کہ اپنے ناک کے بال کاٹنا بھی شامل ہے۔ جب آپ اپنی ظاہری وضع قطع سے اغماض برتتے/ برتتی ہیں تو اس سے آپ کے سماجی تقاضوں سے بے بہرہ ہونے کا اظہار ہوتا ہے۔

سٹائل اور انداز کی بھی اپنی اہمیت ہوتی ہے۔ سٹائل میں لباس زیب تن کرنے اور کنگھا کرنے کا طریقہ بھی شامل ہیں۔ یہ آپ اس طرح سے کریں جس سے آپ کی انفرادیت اور رجحانات کی عکاسی ہوتی ہو۔ اپنا ایک سٹائل رکھنے سے یہ پیغام ملتا ہے کہ آپ میں خود اعتمادی بھی ہے اور اپنے اردگرد کے ماحول سے ہم آہنگی بھی۔ اس میں شک نہیں کہ کچھ لوگ اپنا ایک ذاتی سٹائل دوسروں سے زیادہ بہتر طور پر اپناتے ہیں۔ اگر آپ اس میدان میں غیر مطمئن ہیں تو آپ کچھ واقفیت ان لوگوں کے اسلوب پر متوجہ ہو کر حاصل کر سکتے ہیں جو آپ کے پسندیدہ ہوں۔ یا اپنے کسی معتمد ساتھی سے سمجھ کر یا پھر کسی ماہر سٹائل سے۔

سٹائل کا مقصد خود اپنے صحیح تشخص کو اجاگر کرنا ہے۔ آپ کا سٹائل آپ سے متعلق احوال فوری طور پر بیان کر سکتا ہے کہ آپ سنجیدہ ہیں یا ظریف طبع۔ روایت پسند ہیں یا ترقی

پسند۔ چنانچہ آپ یہ چاہیں گے کہ اپنے متعلق صحیح تصویر پیش کرنے کو یقینی بنائیں۔ اگر آپ چست لباس پہنتے ہیں تو ہوسکتا ہے کہ آپ سوچتے ہوں کہ آپ جنسی لحاظ سے دلکش لگتے ہیں۔ لیکن درحقیقت آپ توجہ کے طالب ہوتے ہیں۔ یوں آپ اپنے مطلوبہ مقصد کو نہیں پا رہے ہوتے جس کے لیے آپ کوشاں ہوتے ہیں۔ اگر آپ اس بارے میں بے یقینی کا شکار ہوں تو اپنے کسی بااعتماد دوست سے نتیجے کی بابت پوچھ لیں۔

اور آپ کے خوش و خرم نظر آنے کے لیے آپ کا حسین و جمیل ہونا ضروری نہیں۔ خوبصورتی اور حسن بہت نفیس اور پرلطف شے ہے، لیکن اعتماد اس کو مات دیتا ہے۔ اگر آپ فلمی اداکاروں کی مانند دلکش نہ بھی ہوں تو بھی آپ کے اپنی جسمانی ساخت اور شکل و شباہت سے مطمئن ہونے کی صورت میں دوسرے بھی پرسکون ہوں گے۔ اگر آپ متوازن مزاج ہیں تو آپ کی جسمانی ساخت قد و قامت یا وزن سے کوئی فرق نہیں پڑتا بلکہ ان سے قطع نظر آپ کا آمنا سامنا زیادہ مثبت ہوگا۔ بہ نسبت اس کے کہ آپ خود کو محسوس ہونے والے نقائص کو چھپانے یا اسی کی تلافی کی کوشش کریں۔ آپ خود کو زیادہ پرکشش بناتے ہیں جب آپ اپنے وجود کو پرتشفی ظاہر کرتے ہیں اور شرمندہ ہونے کی بجائے فخر کا اظہار کرتے ہیں۔

جسمانی سکون و آرائش سے متعلق مزید تفصیلات دسویں باب میں آئیں گی۔

آخر میں وسیع تر تناظر کو ذہن میں لائیں۔ اگر یہ آپ کے حق میں سازگار ہے۔ تو آپ اپنا سٹائل کو اجاگر کریں اور اپنے اعتماد کو بحال رکھیں۔ آپ معقول دکھائیں دیں گے۔ تفصیلات کی زیادہ فکر نہ کریں۔ اجنبی لوگ غالباً آپ کے کانوں میں آویزوں یا آپ کی ٹائی کے رنگ کا نوٹس نہیں لیں گے۔

خود کو دوسروں کے لیے قابل رسائی بنانے میں آپ کی شکل و شباہت اور حرکات و سکنات کے علاوہ بھی پہلی دفعہ آمنا سامنا ہونے کے دوران سیدھا سادا موقع یوں میسر آتا ہے کہ آپ فعال رویہ اختیار کریں یا بے اثر خاموش سا۔ اس کو اس طرح لیں کہ آیا آپ کا تعارف کرایا گیا ہے یا آپ نے خود تعارف کرایا ہے۔

تعارف کا منتظر ہونا: غیر مؤثر رویہ

ہماری ایک کسٹمر ''جل'' نے ہمیں ایک پریشان کن واقعے کی بابت بتایا۔ جو اسے اپنے ایک ساتھی کی طرف سے دی گئی دعوت کے دوران پیش آیا۔ دعوت میں جل کی واقف،

واحد شخصیت جسے جل جانتی تھی اس دعوت کی میزبان تھی جو اپنے بہت سے مہمانوں کا خیر مقدم کرنے میں مصروف تھی۔ جل نے کمرے میں اچٹتی سی نگاہ دوڑائی کہ شاید حاضرین میں سے کوئی شناسا چہرہ اسے نظر آ جائے۔ جب کوئی نظر نہ آیا تو وہ کھانے کی طرف بڑھی۔ اس کے ساتھ ہی کھڑی دو خواتین ایک دوسرے سے بے تکلف باتوں میں مصروف تھیں۔ جل نے جونہی اپنی پلیٹ میں کھانا ڈالا اس کی نظر دوسری طرف اپنے ساتھ کھڑے جوان پر پڑی۔ جوان نے اپنے سر کو آگے کی طرف بڑھا کا جنبش دی اور پھر پلیٹ اٹھا کر دوسری طرف ہو گیا۔ ''جل'' نے پریشانی اور سبکی محسوس کی اور سوچنے لگی۔ ''کیا مجھ میں کوی خامی ہے؟'' ''کیا میں خشک مزاج اور غیر دلکش ہوں؟'' پھر جل نے اپنے کھانے والی پلیٹ اٹھائی اور ایسی جگہ جا کھڑی ہوئی جہاں وہ اکیلے کھا سکتی تھی۔ اس نے خود کو غیر مطمئن پایا اور اس سوچ میں پڑ گئی کہ وہ کب تک مجلس کو برداشت کر سکتی ہے۔

شاید جل کی طرح آپ کا بھی کبھی ایسی صورت حال سے واسطہ پڑا ہو کہ آپ محفل میں کسی سے واقف نہ ہوں اور گفتگو میں آپ کی شمولیت آسان نہ ہو۔ آپ خود صورتحال سے آگاہ ہو چکے ہوں اور یہی آگاہی مزید کوفت کا سبب ہو۔ جل کی طرح آپ نے بھی دوسروں کی بے اعتنائی کو اپنے استرداد پر محمول کیا ہو۔ اور یوں آپ کی مزاج میں تلخی اور مایوسی عود کر آئی ہو۔

اپنا تعارف کرانا: مؤثر رویہ

آیئے ذرا ہم تصور میں لائیں کہ ''جل'' پارٹی کی صورت حال کو ذرا مختلف انداز میں کس طرح سنبھالتی۔ (تصوراتی صورتِ حال یوں ہوتی)

جل نے اپنے کھانے کی پلیٹ اٹھائی اور کسی جگہ بیٹھنے کے لیے ادھر ادھر نگاہ دوڑائی۔ کمرے کی دوسری طرف کافی کی میز کے گرد اسے کچھ لوگ نظر آئے۔ وہ چل کر اس کے پاس گئی اور اپنا تعارف کرایا۔ پھر بیٹھ گئی۔ اس نے انہیں، میزبان خاتون سے اپنے تعلقات کی بابت بتایا۔ چند ہی منٹوں کے اندر جل ان سے گفتگو میں محو تھی۔ معلوم یہ ہوا کہ وہ سب لوگ کئی ایسے افراد سے واقف تھے جن کا تعلق جل کی پہلی ملازمت والی جگہ سے تھا جب ایک خاتون گھومتی پھرتی، کھانے کے لیے بیٹھنے کی جگہ تلاش کرتی دکھائی دی تو جل نے اسے اپنے پاس بلایا اور خود سے اور اپنے نئے واقف کاروں سے متعارف کرایا۔

اس فرضی منظرنامے میں جل نے ایک مؤثر رویہ اپنایا۔ اس نے خود کو آزمائش میں ڈالا لیکن جلد ہی اسے گھلنے ملنے کا موقع مل گیا اور اس کی انا میں کمی آئی۔ اس نے اعتماد اور آسودگی و یگانگت کا پیغام دیا اور لوگوں کو اپنی طرف متوجہ کر لیا۔ اکثر لوگ ایسے افراد کو ترجیح دیتے ہیں جو سماجی رابطے اور اپنے تعارف میں پہل کریں اس سے وہ آسودگی اور یگانگت محسوس کرتے ہیں اور زیادہ اہم یہ کہ رابطہ کرنے کے بوجھ سے انہیں چھٹکارا مل جاتا ہے۔

بلاشبہ ایک پھرتیلے سٹائل سے یہ ضمانت نہیں ملتی کہ دوسرے آپ کو ضرور اپنی گفتگو میں شریک کر لیں گے کیونکہ بعض اوقات وہ اپنی پرائیویٹ نجی گفتگو میں مصروف ہوتے ہیں یا کسی دوسرے موضوع کے لیے تیار نہیں ہوتے لیکن اس میں بھی ہرگز کوئی کلام نہیں کہ ایک سرگرم رویہ اختیار کرنے سے دوسرے آپ کے ساتھ زیادہ آسودگی محسوس کریں گے اور یوں زیادہ اور بہتر گفتگو کا امکان پیدا ہوگا۔

☆ خود کو پرکھیے ☆

کیا میں تعارف کرانے میں زیادہ راحت محسوس کرتا ہوں یا تعارف کرائے جانے میں؟ کیا میں کسی نئی صورت حال میں اپنا تعارف خود کر سکتا ہوں اور اجنبی لوگوں کے ساتھ ایک مستعد کردار ادا کر سکتا ہوں؟

☆ ☆

مخصوص لہجہ اپنانا

اپنا تعارف کرانے کے علاوہ آپ کو پہلی گفتگو کے دوران مخصوص لہجہ بھی اختیار کرنا ہوگا جس کا دارومدار آپ کے موڈ پر ہے۔ جو آپ دکھاتے ہیں اس کے علاوہ اس پر بھی کہ آپ انہیں کس انداز میں اپنی طرف متوجہ کرتے ہیں... مستعد اور چابکدستی سے یا غیر مؤثر طور پر۔

مزاج کن عناصر کا مجموعہ ہے؟

موڈ (مزاج) ایک متعدی صفت ہے۔ آپ نے یقینی طور پر اجنبیوں کا مزاج دیکھا ہوگا اور اس سے جو کچھ آپ محسوس کرتے ہیں اسے بھی جانتے ہیں۔ آپ کسی ہوٹل کی خادمہ سے ہلکے پھلکے انداز میں بات کر سکتے ہیں اور ریسٹورنٹ سے جاتے وقت آپ کے چہرے پر

مسکراہٹ ہوسکتی ہے یا آپ ڈاکخانے کے کسی برہم کارکن کی وجہ سے پریشان ہو سکتے ہیں اور سارا دن تلخی محسوس کرتے رہتے ہیں جس کا اظہار اپنے ساتھی کارکنوں کے ساتھ آپ کی گفتگو سے بھی ہوتا ہے اور اس طرح ان کا موڈ بھی خراب کر دیتے ہیں۔

خواہ آپ اس سے آگاہ ہوں یا نہیں لیکن حقیقت میں آپ کا موڈ لوگوں میں تبدیلی لاتا ہے۔ اس لحاظ سے کہ وہ اپنی بابت کس طرح سوچتے ہیں۔ آپ کے متعلق کیا محسوس کرتے ہیں اور آپ کے ساتھ ان کا جوابی رویہ کیسا ہوتا ہے۔ ہر گفتگو میں آپ اپنے مزاج کا کچھ حصہ اپنے مخاطب لوگوں کو منتقل کرتے ہیں اور اکثر لوگوں کی اس بارے میں ایک ترجیح ہوتی ہے کہ انہیں دوسروں کے کیسے موڈ کا سامنا پسند ہے۔ وہ ان کی طرف کھنچے چلے جاتے ہیں جو مثبت مزاج کا مظاہرہ کریں، اس لیے کہ وہ اس سے ایک گونہ کیف و راحت کے جذبات محسوس کرتے ہیں۔ (یاد کریں کہ مجلسی قرینوں میں سے ایک ہے حوصلہ افزائی، یہی وہ سلیقہ ہے جس سے نظرانداز ہونے کے اندیشے کم ہو جاتے ہیں۔

آپ کے مزاج کا پتہ آپ کے جسم اور الفاظ سے چلتا ہے۔ کسی مخصوص وقت میں آپ کا مزاج مندرجہ ذیل اجزا کا مرقع ہوتا ہے۔

۱۔ طبعی توانائی

۲۔ چہرے کے تاثرات (اتار چڑھاؤ)

۳۔ بولنے کا جذباتی لہجہ

۴۔ ذخیرۂ الفاظ: کہ آیا آپ توانا یا کمزور الفاظ استعمال کرتے ہیں۔

۵۔ توجہ اور حاضر دماغی۔ مثبت یا منفی۔

جذباتی اظہار کی تیز رفتاری

ریسرچ سے معلوم ہوا ہے کہ لوگ دوسروں سے متعلق کئی تاثرات سیکنڈوں میں لیتے ہیں۔ وقت کے اس (مختصر) دورانیے میں لوگ جوش و جذبے کے اظہار کو اچک لیتے ہیں اور اپنا جوابی ردعمل ترتیب دیتے ہیں۔ ان جذبات کا اظہار جسمانی حرکات وسکنات

چہرے کے تاثرات (اتار چڑھاؤ) اور آنکھوں کے ملاپ کے ذریعے ہوتا ہے۔

اور منفی جذبات مثبت جذبات کی نسبت زیادہ تیز رفتار ہوتے ہیں۔ جبلی طور پر لوگوں کا ردعمل، ایسے جذبات پر فوری ہوتا ہے جنہیں دھمکی آمیز سمجھا جائے جیسے خفگی کا اظہار وغیرہ۔ ان جذبات کو عام اور ابتدائی اعصابی نفسیات کی سطح پر اس طرح پرکھا جاتا ہے کہ لوگ اس جذباتی کیفیت کو بھانپ سکتے اور اس کے خلاف ردعمل دے سکتے ہیں۔ خطرے کو اچھی طرح جانچ لینے کے بعد لوگوں کی توجہ ان لوگوں کی طرف مبذول کرائی جاتی ہے جو محفوظ بے خطر اور خوشگوار دکھائی دیتے ہیں۔

یہ ابتدائی سادہ مشاہدات ہمارے مہذب معاشرے میں اب بھی رائج ہیں۔ ایک اجنبی کو دیکھتے ہوئے اس کے بگڑے تیوروں سے ڈر کر آپ جان بچانے کے لیے بھاگ کھڑے ہوں لیکن پھر بھی آپ کا ردعمل اس کے خلاف فوری اور منفی ہوگا۔ اس لیے آپ کا اس سے آگاہ ہونا ضروری ہے کہ کسی ناواقف سے ملنے کے ابتدائی چند سیکنڈوں کے دوران آپ کن جذبات کا اظہار کریں۔ ہوسکتا ہے کہ آپ کی افسردہ شکل ٹریفک کے اس ہجوم میں پھنسنے کی وجہ سے ہو جس سے آپ نے ابھی ابھی خلاصی پائی ہو لیکن اجنبی لوگ فوری طور پر آپ کی اس کیفیت کو ناگواری اور سرد مہری کی علامت سمجھیں۔

مرنڈا ایک 45 سالہ خاتون ہمارے گاہکوں میں سے ہے۔ وہ اکاؤنٹس کے شعبے میں اعلیٰ عہدیدار ہے۔ اس نے اپنے مشیر خصوصی کو آتے دیکھ کر جیسے جیسے وہ کافی پارٹی میں قریب آتا گیا ڈھیلے سے انداز میں ''ہیلو'' کہا اور دیکھتی رہی۔ اس کے چہرے پر درشتی کے آثار نمایاں تھے اور اس نے اپنا سر ہلا کر گفتگو کا آغاز کافی مزیدار ہونے کا کہہ کر کیا پھر اس نے گفتگو کا رخ اپنی کمپنی اور اپنی معمول کی ذمہ داریوں کی طرف موڑ دیا۔

بعد میں اس کے ڈاکٹر نے مرنڈا سے دریافت کیا کہ وہ خود کو کیسے محسوس کر رہی ہے۔ مرنڈا نے جواب میں کہا ''بہت عمدہ ذرا کچھ تھکاوٹ کا احساس ہے۔ لیکن آپ یہ کیوں پوچھ رہے ہیں؟ ڈاکٹر نے وضاحت کی کہ وہ خود کو اس لیے بے کل محسوس کر رہی ہے کیونکہ اسے مرنڈا کا مزاج ناساز نظر آ رہا تھا۔ مرنڈا کو یہ جان کر بڑی حیرت ہوئی۔ اس کا اپنا خیال تھا کہ وہ بے تکلف ہونے کا تاثر دے رہی تھی۔ وہ نہیں جانتی تھی کہ اس کی بے تکلفی کے انداز کو منفی مزاج (موڈ) پر محمول کیا گیا تھا۔ مرنڈا کے مزاج کے سب اجزائے ترکیبی کمزور تھے۔ اس

کی توانائی (گرمجوشی) کی سطح مسکراہٹ کی کمی۔ جذباتی لہجہ اور اس کی طرف سے مذکورہ خصوصیات (مثلاً ''مزیدار'' کافی کے لیے اور ''معمول کی'' مصروفیات کے لیے کمزور الفاظ کا استعمال اور مرکز توجہ سب ناقص تھے۔

مرنڈا کی والدہ نے اسے کچھ نتائج کے سمجھنے میں مدد دی جو اس کے مزاج کے کمزور اجزائے ترکیبی سے ظاہر ہوتے تھے۔ پہلا نتیجہ متعدی اثر ہے۔اس کے موڈ نے دوسروں کے احساسات کو محض اس لیے منفی بنا دیا کیونکہ وہ اپنے منفی موڈ کے ساتھ ان میں موجود تھی۔ دوسرا یہ کہ کچھ لوگ ان احساسات کا سبب خود کو سمجھ سکتے ہیں انہیں یہ احساس ہوسکتا ہے کہ کسی نہ کسی طرح مرنڈا کو اس موڈ پر اکسانے کی ذمہ داری ان پر عائد ہوتی ہے کیونکہ وہ انہیں پسند نہیں کرتی یا تیسرا نتیجہ یہ ہوسکتا ہے کہ لوگوں کی سوچ کے مطابق مرنڈا ہر وقت اسی موڈ میں ہوتی ہے اور اسی سوچ کے تحت وہ اسے مسترد کر دیں۔ان کے مسترد کرنے کی وجہ ان کا یہی گمان ہو کہ وہ تعلقات کے لیے کوئی خوشگوار شخصیت نہیں ہوگی۔

اور خود آپ کی اپنی ذات کی بابت کیا کہا جائے؟ کیا آپ نے کبھی سوچا ہے کہ آپ کا مزاج کئی اجزا کا مجموعہ اور ان میں قابل تقسیم ہے۔اس کا اظہار آپ کی ہر گفتگو سے ہوتا ہے۔ بلاشبہ آپ کا مزاج صورت حال۔ دن کے اوقات اور درپیش آمدہ سب واقعات کے ساتھ بدلتا رہتا ہے۔لیکن دوسروں کے مقابلے میں، ہوسکتا ہے کہ آپ کی شخصیت بالعموم بڑی تیز طرار یا بہت ٹھنڈی ہو۔ مزاج پیمائی کے حساب سے آپ سوچ سکتے ہیں کہ آپ کا درجہ ایک (۱) اور دس (۱۰) کے درمیان کسی مقام پر ہے۔ جہاں ایک (۱) قطب شمالی کی ٹھنڈی ہوا کی مانند ہے اور دس (۱۰) موسم گرما کی بادِ سموم۔

جب آپ کسی سے پہلی بار ملتے ہیں تو آپ کی خواہش ہوسکتی ہے کہ آپ جس مزاج کا مظاہرہ کر رہے ہیں اسے آپ خود بھی جان سکیں۔ آپ یہ دیکھیں کہ آیا آپ اپنی مزاج کی اس کیفیت کو ذرا خفیف حد تک پھیلا سکتے ہیں۔ مثلاً اگر آپ محسوس کر رہے ہیں کہ مزاج پیمائی کے مطابق آپ چار (۴) نمبر پر ہیں تو دیکھیں کہ آیا آپ کوشش کر کے نمبر پانچ (۵) پر آسکتے ہیں۔ضرورت اور تقاضے کے مطابق آپ کے لیے مزاج کی تبدیلی مشکل ہوسکتی ہے لیکن معمولی تبدیلیاں تو آپ مزاج کے صرف اظہار کے طریقے سے بھی لا سکتے ہیں۔ مزاج جن اجزائے ترکیبی کا مرکب ہے ان سب سے صرف ایک کو تبدیل کرنے کی کوشش تو آپ کے بس کی بات ہے۔

مسکراہٹ کی طرح مزاج (موڈ) بھی ان چند مستثنیات میں شامل ہے جن کی ہم اپنے گاہکوں کو سفارش کرتی ہیں کہ وہ تصنع سے کام لیں۔ ذرا سا مسکرا دیں۔ یہ مجلسی فیاضی (آداب) کا ایک ایسا تحفہ (قرینہ) ہے جس کا معاوضہ بھی ملتا ہے۔ جب آپ یگانگت محسوس کرتے ہیں تو آپ دوسروں کے مزاج کو لبھاتے ہیں۔ آپ خود کو ان کی نظروں میں زیادہ دلکش بناتے اور اس عمل میں خود زیادہ مسرور ہوتے ہیں۔

اپنے مزاج میں شگفتگی کیسے لائیں؟

یہ عین اسی طرح سادہ سی بات ہے جیسے اپنی مسکراہٹ میں نہایت معمولی سا اضافہ کرنا یا اپنی پھرتی اور چستی میں۔ اگر آپ طبعی لحاظ سے خود اعتماد ہونے میں مشکل محسوس کرتے ہیں تو آپ اپنی اس کمی کی تلافی زبان سے کر سکتے ہیں۔ کسی بات کو بیان کرنے کے لیے آپ جن الفاظ کا سہارا لیتے ہیں ان کی اپنی اہمیت ہوتی ہے۔ اپنی بول چال میں تشریحات کے لیے ڈھیلے ڈھالے اور سادہ بیانیہ الفاظ (مثلاً ''سب اچھا' عمدہ' وغیرہ) کی بجائے اعلیٰ ترین درجے کے مؤثر الفاظ (مثلاً ''ناقابل یقین'' ''حیران کن'' یا انتہائی عمدہ وغیرہ) یا مبالغہ آمیزی (مثلاً مجھے مسرت ہوتی اگر میں زندگی کا باقی حصہ ...وغیرہ) کا استعمال زیادہ مثبت موڈ کا پتہ دیتا ہے۔ اور ہاں آپ اپنی بول چال میں جذباتی لہجے اور آواز کو بھی مدنظر رکھیں۔ لوگ آپ کے جذباتی لب و لہجے سے متعلق انتہائی حساس ہوتے ہیں۔ وہ یہ فرض کر لیں گے کہ آپ کی آواز اور لہجہ ہی آپ کے جذبات کا صحیح عکاس ہے۔ اگر آپ کسی کو سپاٹ لہجے کی زبان میں یہ کہیں کہ آپ کو اس سے مل کر خوشی ہوئی ہے تو وہ امکانی حد تک یہی سمجھے گا کہ آپ کو درحقیقت اس سے مل کر زیادہ خوشی نہیں ہوئی۔

مرغی یا انڈہ (پہلے کون)

جیسا کہ ہم سب جانتے ہیں جب آپ خوشگوار موڈ میں ہوں تو آپ مسکراتے ہیں۔ لیکن کیا آپ کو معلوم ہے کہ جب آپ مسکراتے ہیں تو خود کو آسودہ محسوس کرتے ہیں۔

ماہرین نفسیات اسے ''فیشل فیڈ بیک'' (چہرے سے حاصل ہونے والے نتائج) کہتے ہیں۔ جب آپ اپنے چہرے کو مسکراہٹ کی شکل دیتے ہیں تو دراصل آپ خوشی محسوس کرتے ہیں چہرے کے تاثرات میں تبدیلی، دماغ کی طرف بہنے والے خون کا درجۂ حرارت

تبدیل کر سکتی ہے اور یوں آپ کے احساسات کی نہج کو متاثر کرتی ہے۔ صرف آپ کے ہونٹ سکیڑنے سے ایسا ہو سکتا ہے۔

ایک تحقیقی مطالعہ کے دوران ماہرین نے شرکا سے کہا کہ اپنے ہونٹوں کے درمیان ایک قلم کو دبائیں (جو ایک تیوری چڑھانے کی مانند ہے) اور پھر ان سے کہا کہ قلم کو دانتوں کے درمیان دبائیں (مسکراہٹ کی طرح)۔ اس کے بعد ان سے کہا گیا کہ وہ کارٹونوں کی مزاح کے حساب سے درجہ بندی کریں اور دیکھیں کہ یہ کیسے محسوس ہوتا ہے۔ شرکا نے کارٹون کو اس دوران زیادہ مزاحیہ پایا جب وہ مسکراہٹ کی (مصنوعی) کی کوشش کر رہے تھے۔ جب انہوں نے قلم کو ہونٹوں کی بجائے دانتوں کے درمیان دبایا ہوا تھا (بہ نسبت مصنوعی تیوری چڑھانے کے دوران)۔

☆ خود کو پرکھنے کی کسوٹی ☆

کیا میں اپنے مزاج کو ذرا مثبت انداز میں پیش کرنے کی کوشش کرتا ہوں؟ میرے لیے اپنے موڈ کو بحیثیت مجموعی تبدیل کرنے کا آسان ترین طریقہ کیا ہے؟ زیادہ مسکراہٹ زیادہ مثبت زبان کا استعمال یا اپنے جذباتی لہجے کو بدلنا؟

☆ ☆

آپ شاید پہلے ہی ایسے کرتے ہوں —— کبھی کبھار

ہم نے دیکھا ہے کہ کئی لوگ یہ اچھی طرح جاننے کے باوجود کہ خوش مزاجی کا مظاہرہ کس طرح کیا جاتا ہے، وہ ہر قسم کی صورتِ حال میں وہ نہ تو ایسا کرنے کی کوشش کرتے ہیں اور نہ اس کی اہمیت کو سمجھتے ہیں۔

پہلے تاثر سے متعلق ہمارے گاہک ''لیونارڈ'' کو دیکھیں۔ وہ جائداد کی خرید و فروخت کا ایک کامیاب ایجنٹ ہے۔ اس کی عمر پچاس سال سے ذرا اوپر ہے۔ وہ اپنی ڈاکٹر سے شہر کے نچلے حصے میں شام کی کافی پینے کے لیے ایک کیفے میں ملا۔ ''لیونارڈ، دس منٹ دیر سے پہنچا۔ اور جب وہ میز کے قریب آیا تو ابھی اس میں جھنجھلاہٹ کے آثار نظر آ رہے تھے۔ وہ بتانے لگا کہ اس نے دوپہر کا کھانا، شہر کے اوپر والے حصے میں کئی دوستوں کے ساتھ ایک

ہوٹل میں کھایا۔ لیکن وہاں سے وقت پر رخصت نہ ہوسکا کیونکہ نا اہل بیرے نے بل لانے میں دیر کر دی۔ پھر سب سے بڑھ کر یہ کہ ٹیکسی ملنے میں مزید دیر لگ گئی اور پھر کسی نے آنکھیں چندھیا دینے والی روشنی سے ان کا راستہ روک لیا۔ جب وہ اپنی ساری بپتا سنا چکا تو آسودہ ہو گیا اور سوزان کے ساتھ گفتگو میں مشغول ہو گیا۔

واقعات اور نتائج پر غور کے دوران اس کی ڈاکٹر نے لیونارڈ کے ابتدائی منفی رویے میں روشنی ڈالی۔ لیونارڈ نے جواب میں بتایا کہ وہ اپنے احساسات سے مغلوب تھا اور ان سے متعلق بات کرنے کا ضرورت مند کیونکہ اس کے نزدیک یہ اہم تھا۔ اس کی ڈاکٹر نے اس پر واضح کیا کہ اس نے خود کو ممکن ہے بعد میں بہت محسوس کیا ہو لیکن اس کے نتیجے میں اس کا (ڈاکٹر کا) مزاج بحال نہیں ہو سکا اور نہ اس سے خود لیونارڈ کو اپنا پہلا تاثر بہتر طور پر دینے میں کوئی مدد ملی۔ چونکہ وہ جانتی تھی کہ لیونارڈ ایک تجارت پیشہ فرد ہے اس لیے ڈاکٹر نے اس سے دریافت کیا کہ آیا وہ اپنے کسی نئے گاہک سے ملتے ہوئے بھی اپنی مایوسی پر مبنی حکائتیں بیان کر کے دل کی بھڑاس نکالے گا۔ اس نے کہا ''ہرگز نہیں!'' بلکہ وہ ہر گاہک کو مسکرا کر خوش آمدید کہتا ہے اور اپنے ذاتی مسائل و معاملات کو بالکل علیحدہ رکھتا ہے۔ ڈاکٹر نے لیونارڈ کو یہ سمجھنے میں مدد دی اور احساس دلایا کہ وہ اپنی ضروریات کو علیحدہ رکھنے کا گر جانتا ہے اور جب چاہے ایسے کر سکتا ہے اور اسے اپنی اس پیشہ ورانہ مہارت کو اپنی رومانوی دوستانہ پہلی ملاقاتوں میں بھی اسی طرح استعمال کرنا چاہیے۔ اگر اپنے واقف سماجی حلقوں میں بھی وہ ایسے ہی خوش اخلاقی اور شائستگی پر مبنی رویے اختیار کرے جیسے کاروباری حلقوں میں کرتا ہے تو وہ گرمجوشی کی بنیاد فراہم کرے گا جس کے نتیجے میں وہ اپنے ہم نشین سے بھی بہتر مزاج (موڈ) کی توقع رکھ سکتا ہے۔

''انتظار کرو اور دیکھو'' والا رویہ

آواز اور لہجے کو رواں کرنے کے دو حصے ہیں۔ پہلا وہ موڈ ہے جو آپ دکھاتے ہیں اور دوسرا (حصہ) وہ انہماک اور دلچسپی ہے جس کا اظہار آپ کے ساتھ بات چیت میں شامل ساتھی کرتا ہے۔ اس کے لیے مختلف طریقے ہیں۔ ہم نے دیکھا ہے کہ کئی لوگوں کی ترجیح ایک غیر مؤثر رویہ اختیار کرنا ہوتی ہے۔ وہ کوئی لہجہ نہیں اپناتے بلکہ یہ چاہتے ہیں کہ دوسروں کی آواز اور لہجہ دیکھیں۔ اس کے بعد ہی وہ یہ فیصلہ کرتے ہیں کہ ان کے احساسات کیسے ہیں اور آیا انہیں متوجہ ہونا چاہیے اور اگر ہونا چاہیے تو کس طور پر۔

گو کہ دوسروں کے طرزِ عمل سے اثر پذیری، بالعموم ایک پسندیدہ امر ہے تاہم ''انتظار کرو اور دیکھو'' والے رویے سے نادانستہ طور پر بے اعتنائی اور لاتعلقی کا اظہار ہوتا ہے۔

ہمارے ''فرسٹ امپریشنز'' کے ایک گاہک جیری نے اپنی مشیر سوزان سے موسم بہار کی ایک شام کو محبت والفت کے مصنوعی عہد و پیمان کے سلسلے میں ملاقات کی۔ جیری کی عمر 30 سال ہے اور وہ تعمیرات کی ایک فرم میں ملازم ہے۔ جب وہ ہوٹل پہنچا تو اس نے سوزان کے قریب ایک نشست سنبھالی اور ''ہیلو'' کہا۔ سوزان نے گفتگو کا آغاز اس کی خیریت دریافت کرنے سے کیا اور اس سے پوچھا کہ اس نے آج کا دن جو موسم کا گرم ترین دن تھا کیسے گزارا۔ جیری نے مختصر سے جواب کے ساتھ ٹرخا دیا۔ سوزان نے گفتگو کو جاری رکھنے کی ضرورت محسوس کی اس لیے اس نے جیری کو اس دن صبح کے وقت، اپنے ساتھ پیش آنے والے ایک دلچسپ واقعے سے متعلق بتایا۔ جیری نے اسے بڑی توجہ سے سنا پھر سوزان نے اس سے کوئی اور سوال پوچھا اور کوئی جواب نہ پا کر اس فلم کا ذکر شروع کر دیا جو اس نے گزشتہ رات دیکھی تھی۔ اس ملاقات کے دوران بہت دیر کے بعد جیری میں شگفتگی آئی اور خوداعتمادی بحال ہوئی اور تب وہ گفتگو میں زیادہ سرگرمی کے ساتھ شامل ہو گیا۔ اس نے سوزان کو کئی دلچسپ تعمیراتی منصوبوں سے متعلق جن میں وہ مصروف تھا اور اپنے خاندان کی بابت بتایا۔ لیکن اس وقت تک سوزان، جیری سے مایوس ہو چکی تھی اور بددل ہو کر اس سے راہ و رسم بڑھانے کا شوق دل سے نکال چکی تھی۔

واپس دفتر پہنچ کر جیری سے اس کے نفسیاتی ڈاکٹر نے اس کی مخصوص کم آمیزی پر مبنی سٹائل کی بابت دریافت کیا۔ جیری نے وضاحت کی کہ وہ نئے لوگوں سے ملتے ہوئے جھجک کی کیفیت میں مبتلا ہوتا ہے اور اس پر ہچکچاہٹ طاری ہوتی ہے۔ وہ پہلے ان لوگوں کا مشاہدہ کرتا ہے کہ وہ اس کے ساتھ کس طرح مخاطب ہوتے ہیں اور کیسے توجہ دیتے ہیں۔ اس کے بعد ہی وہ یہ فیصلہ کر پاتا ہے کہ ان کے بارے میں اس کے احساسات کیا ہیں ان کی صحبت میں وہ کتنا آسودہ اور پرسکون ہے۔ اس کے ڈاکٹر نے وضاحت کی کہ دوسروں کا مشاہدہ کرنا، ان سے تعلق پیدا کرنے کی راہ نکالنے کا اچھا طریقہ ہے لیکن اس کا یہی تذبذب اور گریز پائی نادانستہ طور پر اس کی طرف سے یہ پیغام تھا کہ اسے سوزان میں کوئی دلچسپی نہیں تھی اور وہ اس سے اکتایا ہوا تھا یا مجلسی لحاظ سے موزوں نہیں تھا۔ جب وہ فیصلہ پر پہنچنے کے لیے معلومات اکٹھی کر رہا ہوتا ہے (کہ آیا وہ کسی کو پسند کرتا ہے) تو اس وقت وہ ساتھ ہی ساتھ وہ ایسا ماحول بھی پیدا کر رہا ہوتا ہے جس کے باعث دوسرے اس کے حق میں اچھی رائے قائم نہیں کر

سکتے۔ مثبت لہجہ نہ ہونے کا مطلب (مختصراً) ایک منفی لہجہ ہوتا ہے۔ جیری کی گریز پائی اور گفتگو میں عدم شمولیت دوسروں کو یہ تاثر دیتی ہے کہ وہ انہیں پسند نہیں کرتا اور اس کا نتیجہ اس کے اپنے لیے دوسروں کی ناپسندیدگی کے امکان کی صورت میں برآمد ہوسکتا ہے۔

جیری اگر صرف دکھاوے کے طور پر اس طرح کا انحصار کرتا کہ وہ سوزان سے محبت کے بارے میں پرامید ہے تو ماحول مثبت بن سکتا تھا۔ وہ اس کی گفتگو میں شریک ہو کر، اس کے سوالات کا جواب دے کر، اور اپنی حرکات وسکنات (مثلاً مسکرا کر اور اس کی طرف جھک کر) اسے اپنی طرف آسانی سے متوجہ کر سکتا تھا۔ ان رویوں سے متعلق مزید تفصیل پانچویں اور آٹھویں باب میں دی جائے گی۔

☆☆ خود کو پرکھیں ☆☆

کیا میں سرگرمی اور توجہ کے ساتھ گفتگو میں شریک ہو جاتا ہوں اور خیر مقدمی لب ولہجہ اختیار کرتا ہوں؟ یا بعض اوقات میں متامل اور منتظر ہوتا ہوں کہ دوسرے مجھے آسودہ خاطر اور مطمئن بنائیں تو پھر مجھ میں گرم جوشی آئے گی؟

☆ ☆

موضوعِ گفتگو: ہیلو کہنے کے بعد آپ کیا کہتے ہیں

اس مرحلے پر جب ہم نے خود کو دوسروں کے لیے قابل رسائی بنانے، خود کو متعارف کرانے اور مناسب لب ولہجہ اختیار کرنے کے لیے آپ کے طریقوں پر بات کر لی ہے تو اب ہم آپ کے کسی کے ساتھ پہلی مرتبہ رابطہ کے دوران ہونے والی گفتگو کی بابت کچھ کہنا چاہیں گی۔

گفتگو کا آغاز: وقت کی مناسبت سے کرنا

ہمارے ایک گاہک ''جمال'' نے جو چالیس سالہ ایک سنجیدہ شخصیت ہے، ہمیں اپنے ایک ذاتی تجربے سے متعلق بتایا کہ اسے اپنے ایک ساتھی کی سالگرہ کے موقع پر ہونے والی پارٹی میں مدعو کیا گیا جو ایک مقامی ریستوران میں تھی۔ وہ وقت سے ذرا پہلے وہاں پہنچ گیا۔ کھانے میں ابھی کچھ دیر تھی۔ چنانچہ اس نے بار میں جا کر انتظار کی گھڑیاں گزارنے کا فیصلہ کیا۔ وہ ایک شادی شدہ جوڑے کے قریب کھڑا تھا اور ان سے بات چیت کرنے کا اچھا موقع

تھا۔ لیکن اسے یہ سمجھ نہیں آ رہی تھی کہ وہ کس موضوع پر بات کرے۔ چنانچہ اس نے بار کا بغور جائزہ لینا شروع کر دیا۔ ہاتھ سے بنائی ہوئی تصاویر (پینٹنگز) پر نظر دوڑائی۔ دوسرے لوگوں کو دیکھا اور موسیقی سنی۔ اور پھر سرسری سی گفتگو کے لیے کچھ مواد اس کے ذہن میں آ گیا۔ وہ اپنے قریب کھڑی خاتون کی طرف متوجہ ہوا اور اپنا تعارف کرایا۔ جمال نے بتایا کہ وہ اپنے کئی دوستوں سے ملنے کے لیے وقت سے کچھ پہلے آ گیا ہے اور اب موسیقی سے دل بہلا رہا ہے۔ اس نے کہا کہ اس کے خیال میں گانے والا اس کا پسندیدہ گلوکار تھا۔ جس کا نام اس کے ذہن میں نہیں آ رہا تھا۔ اس کی نئی شناسا بھی گلوکار کے نام سے ناواقف تھی لیکن اس نے موسیقی اور ''جاز'' کے اپنے پسندیدہ موسیقار سے متعلق چند منٹوں تک بات کی اور پھر جمال نے اس کے بارے میں کچھ مزید معلومات حاصل کیں۔ وہ بڑی دلچسپ گفتگو میں مصروف ہو گئے۔ وہ گفتگو جو موسیقی سے متعلق ایک عام سی رائے زنی کا نتیجہ تھی۔

پہلی ملاقات کے دوران ہونے والی گفتگو کا آسان ترین اور قرین قیاس موضوع، تازہ ترین صورت حال، حالات حاضرہ، جگہ اور لوگ ہیں۔ اگر کہنے کے لیے کوئی اور بات آپ کی سمجھ میں نہیں آ رہی تو جو کچھ آپ دیکھیں یا سنیں، اسی پر تبصرہ کریں۔ آپ کسی کمرے موسم یا حالات حاضرہ کے بارے میں، ایک مسکراہٹ کے ساتھ اور آسان طریقے سے بات کر سکتے ہیں۔ جب آپ وقت کے تقاضوں کے مطابق ڈھل جائیں گے تو دوسروں کا جواب میں آپ سے رجوع کرنا آسان ہو گا کیونکہ اس طرح آپ کا ان کے ساتھ ربط ہو جاتا ہے بلکہ ان کے اور آپ کے احساسات میں ہم آہنگی پیدا ہو جاتی ہے۔ اس سے انہیں یہ پیغام (اشارہ) ملتا ہے کہ سماجی طور پر آپ باخبر، بے ضرر اور ملنسار ہیں۔ جمود ٹوٹنے کے بعد آپ اپنی توجہ، گفتگو میں شریک ساتھی اور اس کی اور اپنی مشترکہ دلچسپیوں کی طرف مبذول کر سکتے ہیں۔

☆☆ اپنا جائزہ خود لیں ☆☆

جب میں کسی نئے فرد سے ملتا ہوں تو کیا میں وقت کا ساتھ دے کر اور صورت حال کی مناسبت سے ہم آہنگ ہوتا ہوں؟ کیا میں گفتگو کا آغاز ذاتی اور خیالی موضوعات سے قبل، وقت اور صورت حال کے عین مطابق کر سکتا ہوں؟

☆ ☆

ابتدائی کلمات

چونکہ ہر ماحول ایک دوسرے سے مختلف ہوتا ہے اس لیے کوئی ایسے مخصوص ابتدائی کلمات نہیں ہوتے جن سے ہر موقع پر گفتگو شروع کرنے کا کام لیا جا سکے۔ وقت کی مناسبت کو بھانپ کر اور اپنی ذہانت کی بدولت ہی جو کچھ آپ کہتے ہیں اس سے آپ کی شخصیت کا اندازہ لگایا جا سکتا ہے کہ آپ کتنے دلچسپ اور بے ضرر ہیں۔ اس کے برعکس رٹے رٹائے ابتدائی جملوں کو دہرا دینے کا الٹا اثر ہوتا ہے ... یہ اظہار ہوتا ہے کہ آپ بے ضرر ہیں، خطرناک ہیں یا آپ کے کچھ اپنے مقاصد ہیں۔

باہم شیر و شکر ہونے اور ''لڑکیوں کو پھانسنے'' کے لیے کئی کتابوں میں ابتدائی جملے تجویز کیے جاتے ہیں۔ مثلاً ''آپ جیسی حسین لڑکی، کیا کوئی خوشگوار صحبت چاہتی ہے؟'' تاہم ایسے ابتدائی کلمات، بالعموم، آخری کلمات ثابت ہوتے ہیں۔ لوگ پہلی مڈ بھیڑ میں دلفریب اور زہد شکن گفتگو پر مشتمل بذلہ سنجی کی نہ توقع رکھتے ہیں اور نہ خواہش مند ہوتے ہیں۔ ایسے جملوں کے استعمال سے انہیں یہ پیغام مل سکتا ہے کہ آپ کم ظرف عامیانہ مزاج کے مالک اور منہ پھٹ ہیں۔

پہلے سے طے شدہ ملاقات کی ابتدا

تجارتی رابطوں کے سلسلے میں آپ کو گفتگو کا آغاز کرنے میں کوئی مسئلہ پیش نہیں آتا۔ آپ کی ملاقات کسی مقصد کے لیے ہوتی ہے۔ اس کے علاوہ یہ بھی ہوتا ہے کہ آپ گفتگو اپنی حسب منشا شروع کر سکتے ہیں ... جس طرح آپ چاہیں۔ پھر بھی اس میں ایک اہم بات ہوتی ہے کہ جب آپ پہلی بار بولتے ہیں تو آپ کا انداز کس حد تک مثبت ہوتا ہے۔ اگر آپ ابتدا ہی کسی مایوسی پھیلانے کی بات سے کریں گے تو پھر دوسروں کی نظروں میں خود کو مطمئن ظاہر کرنے میں خاصی مشکل کا سامنا ہوگا۔ اگر آپ کسی مثبت بیان سے آغاز کرتے ہیں یا کم از کم غیر جانبدارانہ تبصرے سے، تو آپ کو (میٹنگ کے) مطلوبہ مقصد کے حصول کی خاطر نہایت عمدہ موقع (پلیٹ فارم) میسر ہوگا۔

اپنے ایک تجارتی گاہک کی مثال کو لیتے ہیں۔ ''رچرڈ'' ایک مالیاتی مشیر ایک میٹنگ میں شرکت کے لیے نوٹنگس سے پرواز کے ذریعے نیویارک پہنچا۔ وہ کانفرنس ہال میں بڑے پراعتماد طریقے سے داخل ہوا اور اپنی مشیر سے علیک سلیک کے لیے یوں گویا ہوا، ''یا

خدایا یہ شہر میرے لیے تو خوامخواہ کی ایک مصیبت ہے۔ ہر دفعہ جب بھی میں یہاں آتا ہوں مجھے اس کی کچھ سمجھ نہیں آتی۔ گلی اتنی پرہجوم تھی کہ ایک شخص تو مجھ سے ٹکرا گیا۔ مشیر جو مقامی شہری تھی، یہ سن کر ششدر رہ گئی۔ لیکن اس کی شکایت کو ملائمت سے تسلیم کیا۔ بعد میں رچرڈ باتیں کرنے لگا۔ اس نے بتایا کہ وہ موجودہ منصوبے پر جاری کام سے کس قدر لطف اندوز ہو رہا ہے۔ پھر وہ اپنی مشیر کو اپنے عظیم ساتھیوں اور ان سے اپنی بے تکلفی کے بارے میں بتانے لگا۔ اس نے یہ بھی بتایا کہ اسی شام کو وہ اپنے ایک پرانے دوست سے ملاقات کا بڑے اشتیاق سے منتظر ہے۔

رچرڈ کے اس منفی لب و لہجے میں بات چیت کا آغاز کرنے کے بعد اس کی مشیر میں اس کے ساتھ گرم جوشی کا جذبہ سرد پڑ گیا اور اسے بحال ہونے میں بڑی مشکل پیش آئی، گو کہ رچرڈ بعد میں لوگوں اور خود اپنی زندگی میں پیش آنے والے دوسرے واقعات سے متعلق بڑی سرگرمی سے باتیں کرتا رہا۔ جب اس کی مشیر نے اس کے ساتھ اس کا تذکرہ کیا تو رچرڈ نے وضاحت کی کہ اس کے ذہن میں سب سے نمایاں مسئلہ اس شہر سے متعلق اس کے احساسات تھے جو اس کے اعصاب پر سوار تھے اور وہ انہیں مناسب موضوع سمجھتا تھا... حالانکہ وہ مناسب موضوع نہیں تھا۔ اس کے منفی تبصرے نے مشیر کے ذہن پر کندہ نقوش کو جو اس کی بابت ثبت تھے، دھندلا دیا۔ اگر رچرڈ گفتگو کا آغاز پرتپاک خیر مقدم کے انداز میں کرتا... یعنی اس طرح کہ "واہ واہ! یہ شہر کتنا زندہ پائندہ (توانا) ہے یہ اپنی چہل پہل میں حیران کن ہے ...اور پھر اس کے بعد اپنے ساتھ پیش آنے والے واقعے کا ذکر کرتا تو اس سے نہایت عمدہ تاثر دیا ہوتا۔

ابتدائی اثر ہی پہلے تاثر کی بنیاد ہوتی ہے۔ کسی کے بارے میں آپ جو پہلا تاثر قائم کرتے ہیں۔ وہ آپ کو بعد میں حاصل ہونے والی معلومات کے مقابلے میں بہت زیادہ وزنی لگتا ہے۔ ممکن ہے آپ اس بنیادی اصول کو جانتے ہوں لیکن رچرڈ کی طرح کبھی کبھار، (اپنی کسی کے ساتھ پہلی ملاقات میں) اپنی اس خواہش کا جائزہ لینا بھول جاتے ہوں کہ وہ منفی خیالات میں آپ کا ہم نوا ہوتا ہے یا نہیں۔ اس کا یہ مطلب نہیں کہ آپ کو راست گو یا دیانت دار نہیں ہونا چاہیے بلکہ یہ ہے کہ آپ اپنی سفر کی مشکلات، اپنی خراب صحت اور اپنی مصروفیات سے متعلق تذکرے سے اپنی گفتگو کا آغاز کرنے کی بجائے انہیں دوسرے یا تیسرے موضوعات کا درجہ دیں۔

☆☆ اپنا جائزہ خود لیں ☆☆

کیا میں نے کبھی سوچا ہے کہ گفتگو کے ابتدائی موضوعات میرے متعلق دوسروں کے تاثرات کو متاثر کر سکتے ہیں؟ جب میں کسی سے پہلی بار ملتا ہوں تو کیا میں ذہن پر غالب آنے والے منفی موضوعات کو دبا کر اپنی بات چیت کا آغاز مثبت تبصرے سے کرتا ہوں؟

☆ ☆

تلخیص

پہلے تاثر کے ضمن میں، دوسروں کے ساتھ آپ کی بے تکلفی اولین اہمیت رکھتی ہے آیا کسی کے ساتھ آپ کی گفتگو ہوتی بھی ہے یا نہیں اور ہوتی ہے تو اس کا معیار کیا ہوگا، اس کا انحصار آپ کی بے تکلفی پر ہوگا۔ جب آپ متوجہ دلکش اور بے ضرر دکھائی دیتے ہیں تو گویا آپ رابطے کی دعوت دیتے ہیں اور دوسروں کو سکون اور چین فراہم کرتے ہیں۔

رسائی سے متعلق دوسروں کے لطیف اشارے کنائے (ناقابل بیان ہونے کے باوجود) آپ خواہ مخواہ بھی لیں تو بھی آپ شاید خود اپنی بابت یہ اندازہ نہیں لگا سکتے کہ آپ کی طرف سے انہیں کیا اشارے مل رہے ہیں۔ آپ اس سے آگاہ نہ ہوں کہ آپ انہیں کس قدر قابل رسائی دکھائی دیتے ہیں اور آپ میں وہ وصف ہے جس کے باعث وہ آپ کی کشش یا مزاحمت محسوس کرتے ہیں جس طریقے سے دوسرے لوگ آپ کو دیکھتے ہیں آپ خود اس طرح نہیں دیکھ سکتے اور پہلا تاثر دیتے وقت کسی گھبراہٹ پریشانی یا عدم اطمینان کی کیفیت کے باعث آپ کا خود اپنے بارے میں تخیل و تصور مزید بگڑ سکتا ہے۔ لیکن قابل رسائی ہونے سے متعلق علامات نسبتاً سادہ ہوتی ہیں۔ آپ اپنی جسمانی حرکات و سکنات کے ذریعے آمادگی کا اظہار اپنی بے تکلفی سے کرتے ہیں۔ مثلاً مسکرا کر نظروں سے نظریں ملا کر اور دوسروں سے اپنی رغبت کے اظہار سے۔ اگر آپ لوگوں سے ان کی اور اپنی مشترکہ باتوں کا اظہار کریں تو انہیں راحت ہوتی ہے۔ اگر آپ پھرتیلے اور مستعد ہیں۔ اپنا تعارف کراتے ہیں اور گفتگو کے لیے ایک مثبت لب و لہجہ اختیار کرتے ہیں تو آپ کی باہمی گفتگو کے زیادہ خوشگوار ہونے کا امکان ہے اور آخر میں یہ کہ آپ اپنا رابطہ نہایت آسانی سے قائم کر سکتے ہیں اگر آپ وقت کے ساتھ چلیں اور اس کے تقاضوں کا ساتھ دیں اور آپ میں بے ساختگی ہو۔

ہاتھ ملانے (مصافحہ) کے پیغامات

ایک دوسرے سے ناواقف دو افراد کا تعارف کے وقت ہاتھ ملانا ایک عام رسم ہے۔ مجلسی آداب کے ماہرین کا کہنا ہے کہ سرد مہری اور گرم جوشی کا تاثرات دینے میں یہ اہم کردار کرتا ہے۔

مصافحے بھی مجلسی نفسیات کے ماہرین کی توجہ کا مرکز بنے۔ جنہوں نے تجربوں کے ذریعے یہ جانچنے کی کوشش کی ہے کہ مصافحے کی نوعیت اور کیفیت پہلے تاثرات پر کس طرح اثر انداز ہوتی ہے۔ ان کی حاصل کردہ معلومات کے مطابق ایک مضبوط مصافحہ جس میں جوش و جذبے کی پختگی توانائی اور دورانیے میں وسعت کے علاوہ نظروں کے ذریعے رابطہ اور گرفت میں مضبوطی ہو تو کسی فرد سے متعلق پہلے تاثر کی تشکیل پر ضرور اثر پڑتا ہے۔

ریسرچ کے ماہرین نے اس سلسلے میں مردوں اور خواتین کے درمیان فرق بھی پایا۔ انہوں نے دیکھا کہ ایسی خواتین جو مضبوط ترین مصافحہ کرتی تھیں، وہ زیادہ پراعتماد اور اپنی بات پر قائم رہنے والی پائی گئیں اور انہوں نے دوسروں کو زیادہ پسندیدہ تاثر دیا۔ ان کے مقابلے میں ایسی خواتین جن کے مصافحے کا انداز زیادہ نسوانی تھا، ان خصوصیات کے لحاظ سے کمتر تھیں اور حیران کن بات یہ تھی کہ گرمجوشی سے مصافحہ کرنے والی خواتین ان مردوں کے مقابلے میں جو اسی طرح مصافحہ کرتے تھے زیادہ پراعتماد قرار دی گئیں۔

ان حقائق کی روشنی میں خواتین کسی سے اپنی پہلی ملاقات کے دوران مصافحے میں گرم جوشی لانے کے لیے ہاتھ آگے بڑھائیں تو یہ ان کی دانشمندی ہوگی۔

لوگ آپ تک رسائی پانا چاہیں تو آپ انہیں کیسے نظر آتے ہیں؟ کیا آپ کو معلوم ہے کہ جب آپ دوسروں کو اپنی طرف متوجہ کرنا چاہیں تو کیسے کرتے ہیں؟ کیا آپ کی موجودگی سے لوگ خود کو محفوظ و مامون اور مطمئن محسوس کرتے ہیں۔ لمحے بھر کے لیے ان سب رویوں میں سے ہر ایک پر غور کریں جو نیچے جدول میں دیئے گئے ہیں۔ اس کے بعد چیک کریں کہ آپ اس رویے کو عموماً اپناتے ہیں، کبھی کبھار یا شاذ و نادر۔ اس طریقے سے آپ کو

اپنی شخصیات کی ذاتی طور پر تشخیص کرنے میں مدد ملے گی۔ اگلے باب کی طرف بڑھنے سے قبل ہم آپ کو دکھائیں گی کہ ساری کتاب میں دیئے ہوئے ''اپنی تشخیص آپ'' کے رویوں میں سے ایک یا دو رویوں میں یکجا کریں۔

رسائی سے متعلق مثبت رویے

اگر آپ ایسے کرتے ہیں	تو آپ ایسے لگتے ہیں	بالعموم	کبھی کبھار	شاذ
۱۔ جب کسی سے ملیں تو مسکراتے ہیں	توجہ طلب متفق، پسندیدہ اور خوشگوار			
۲۔ مجلسی ماحول سے مطابقت اختیار کرتے ہیں	محفوظ، بے ضرر، مطمئن سوچ سمجھ سے گریزاں			
۳۔ بنے سنورے رہتے ہیں۔ مخصوص سٹائل کے حامل نظر آتے ہیں	صحت مند، تندرست باعتماد			
۴۔ خود اپنا اور دوسروں کا تعارف کراتے ہیں	دلکش، مجلسی آداب کے ماہر، اور سہل			
۵۔ لوگوں کو پھرتی کے ساتھ اپنے ساتھ شامل ہونے کی دعوت دیتے ہیں	محفوظ، خیر مقدم کرنے والے پسندیدہ			
۶۔ خود خوش مزاج بنتے اور دوسروں کو بھی ترغیب دیتے ہیں	مشفق، ہم مزاج خوش مزاج جانِ محفل			
۷۔ وقت کی مناسبت اور موقع محل دیکھ کر گفتگو کا آغاز کرتے ہیں	محفوظ، سماجی طور پر باخبر جاذب توجہ			

سلسلہ جنبانی میں حائل غلط فہمیاں

اگر آپ ایسا کرتے ہیں	تو اپنے خیال میں آپ ایسے لگتے ہیں	لیکن دوسروں کی نظروں میں آپ ایسے ہوتے ہیں	کیا میں ایسے کرتا ہوں؟		
			بالعموم	کبھی کبھار	شاذ
۱۔ مسکرانے میں ناکام رہتے ہیں	غیر جانبدار، خنک مزاج، صاحب فکر، ہوش مند	غیر دلچسپ غیر جانبدار خشک مزاج			
۲۔ دوسروں کے ساتھ اپنی مشترک باتوں کی بجائے اپنی انفرادیت پر توجہ دیتے ہیں	غیر دلچسپ سنکی	ناقابل رسائی، خود بین مجلسی آداب میں اناڑی اور بدسلیقہ			
۳۔ اپنی سج دھج پر توجہ نہیں دیتے	مصنوعی باتوں سے لاتعلق۔ تکلف سے گریزاں	مجلسی آداب سے ناواقف بے پروا			
۴۔ اپنے تعارف کے منتظر رہتے ہیں	غیر جانبدار، خواہ مخواہ کی دخل اندازی سے مجتنب	مغائرت پسند، بیگانہ، غیر اطمینان بخش			
۵۔ مستعدی اور دلچسپی کے ساتھ گفتگو شروع کرنے سے پہلے مشاہدہ اور فیصلہ کرتے ہیں	محتاط، ہوش مند	غیر دلچسپ تنہائی پسند، رابطے کے لیے مشکل			
۶۔ پہلے سے رٹے رٹائے جملوں سے گفتگو کی ابتدا کرتے ہیں	دلکش، بے تکلف اور حاضر دماغ	کم ظرف، سطحی، جارح اور خود غرض			

پانچواں باب

دلچسپی کا اظہار

پہلے تاثر کے سلسلے میں پہلی بنیادی شرط آپ کی دوسروں کے ساتھ بے تکلفی ہے۔ گفتگو کے آغاز میں وسوسہ طاری ہوتا ہے لیکن جب ایک دفعہ آپ اس مرحلے سے گزر جائیں اور گفتگو شروع کر دیں تو آپ دوسرے بنیادی تقاضے کا سامنا کرنے کو تیار ہوتے ہیں یہ تقاضا دوسروں میں دلچسپی کا اظہار ہے۔

پہلا تاثر مثبت دینے کے لیے کوئی قطعی قاعدے نہیں ہیں۔ ہاں البتہ آپ کو زیادہ مثبت صورتِ حال کا سامنا اس وقت ہو گا جب آپ اپنی حقیقی دلچسپی کا اظہار کریں گے۔ گو یہ ظاہر سی بات لگتی ہے تاہم ہمارے بہت سے گاہک پہلی ملاقات کی گہما گہمی میں اور کچھ دباؤ سے مغلوب ہو کر اس بنیادی تقاضے کو بھلا بیٹھتے ہیں۔ لیکن یہ تقاضا نہایت اہم ہے۔ لوگ اپنی بابت دوسروں کی دلچسپی سے بہت زیادہ متاثر ہوتے ہیں۔ جب ان میں دلچسپی لی جا رہی ہو تو وہ اسے محسوس کرتے ہیں اور اگر نہ لی جا رہی ہو تو زیادہ محسوس کرتے ہیں۔

دوسروں میں آپ کی دلچسپی کا مظاہرہ، خود آپ کے متعلق بھی کئی انکشافات کا موجب ہوتا ہے۔ اس سے پتہ چلتا ہے کہ آپ رابطہ چاہتے ہیں اور اپنی ذات میں محو نہیں ہیں۔ اس سے یہ بھی معلوم ہوتا ہے کہ آپ خود اعتمادی سے بہرہ ور ہیں اور کھلے ذہن کے ساتھ یہ جاننے کی جستجو میں ہیں کہ دوسرے کے ظاہری شکل وصورت کے پس پردہ کیا مخفی ہے۔

اس بارے میں غور کریں اور سوچیں۔ لوگوں کے ساتھ ہونے والی اپنی کئی ملاقاتوں میں آپ نے متعدد بار کسی کے ساتھ اپنی فوری وابستگی کی ہو تو آپ نے طمانیت اور اپنی پابندگی کے احساسات پائے ہوں اور یوں گفتگو کا سلسلہ باسانی رواں رہا ہو۔ ملاقات کے اختتام سے پہلے ہی آپ اس فرد سے دوبارہ ملاقات کے متمنی ہو چکے ہیں۔ اگر آپ کو اس قسم کا تجربہ ہوا ہے تو ممکنہ طور پر آپ سے ملاقات کرنے والے نے آپ میں حقیقی دلچسپی لی ہو گی اور وہ جانتا

ہوگا کہ اپنی دلچسپی کا اظہار کیسے کرنا ہے خواہ اس نے خود اپنے متعلق زیادہ کچھ نہ کیا ہو۔ پھر بھی محض اسی باعث آپ اس میں دلچسپی لینے پر آمادہ ہوئے کیونکہ آپ اسے اپنے جھانسے میں لے آئے تھے۔

اس کے برعکس کسی ایسے فرد کے ساتھ آپ کی بات چیت یا ملاقات ناخوشگوار بھی رہی ہوگی۔ جس نے آپ کی بابت دلچسپی کا کوئی شائبہ بھی نہ دیا ہوگا۔ کبھی آپ سے کوئی سوال دریافت نہ کیا ہو یا گفتگو کا رخ پھیر کر پھر اپنی ذات کی طرف موڑا ہو۔ اور آپ سخت برہمی اور غصے کے احساسات سے مغلوب ہو کر ایسی گفتگو سے الگ ہو گئے ہوں ... اس امید کے ساتھ کہ اس کو دوبارہ کبھی نہیں دیکھیں گے۔

جب کوئی آپ میں حقیقی دلچسپی دکھاتا ہے تو آپ اسے اپنی تحسین قدر افزائی اور مفہوم آفرینی پر محمول کرتے ہیں۔ مجلسی امور میں یہ ایک بنیادی فائدہ ہے جس کے آپ متمنی ہوتے ہیں اور لوگوں کے ساتھ گفتگو کے دوران غیر ارادی طور پر اپنا ردعمل بھی ظاہر کرتے ہیں۔ آپ کے پاس بھی اتنی قوت اور اختیار ہے کہ دوسروں کو اس روشنی سے منور کریں اور ان میں اپنی دلچسپی کا اظہار کریں۔ دراصل صحیح دلچسپی کا اظہار وہ سہل ترین اور مؤثر ترین طریقہ ہے جس کے ذریعے آپ اپنا تاثر قائم کرتے ہیں۔ دوسروں میں دلچسپی لینے سے آپ خود دلچسپ نظر آنے لگتے ہیں۔

اس باب میں، ہم دلچسپی ظاہر کرنے کے عمل اور اسلوب (سٹائل) کا اجمالی خاکہ پیش کرتی ہیں۔ عمل وہ طریقہ ہے جس کے ذریعے آپ عملی طور پر اپنی توجہ اس طرف مبذول کرتے ہیں اور سٹائل (طرز) سے مراد ہے کہ آپ کتنے مؤثر (سخت) یا غیر مؤثر (مدھم) انداز میں اپنی دلچسپی دکھاتے ہیں۔

عملی طور پر آپ اپنی دلچسپی کا اظہار کیسے کرتے ہیں

طبعی طور پر آپ کے دوسروں میں دلچسپی رکھنے کا انحصار اس پر ہوتا ہے کہ آپ کس طرح ان کی طرف رجوع کرتے اور کس طرح دیکھتے ہیں۔ اور زبانی لحاظ سے، اس پر کہ آپ ان سے کس طرح مخاطب ہوتے ہیں، ان سے سوال پوچھتے، انہیں سنتے اور جواب دیتے ہیں۔ یہ بنیادی شرط ہے لیکن اس عمل میں کئی نازک سے فرق ہیں۔ جہاں آپ اپنی جگہ پر اپنے لطیف رویوں سے باخبر نہ ہوں، وہاں دوسرے آپ کے دیئے ہوئے پیغامات سے باسانی واقف ہو

جاتے ہیں۔

طبعی طور پر متوجہ ہونے کی قوت

ہماری ایک کاروباری گاہک ''ایلن'' ایک ٹیکنالوجی کی کمپنی میں کامیاب منیجر ہے۔ ہم نے اسے ایک میٹنگ میں دیکھا جہاں وہ اپنے دو نئے ماتحت ساتھیوں ''جان'' اور ''لاری'' سے محو گفتگو تھی۔ ایلن نے اپنی گفتگو کا آغاز ایک نئے پراجیکٹ پر تبادلۂ خیالات سے کیا اور پھر اس پر ان کی رائے مانگی۔ جان اور لاری دونوں نے تبادلہ خیال میں سرگرمی سے حصہ لیا۔ تاہم گفتگو کے دوران ایلن کا جھکاؤ ''لاری'' کی طرف زیادہ ہونے لگا۔ جب لاری نے اپنے خیالات کا اظہار کیا تو ایلن نے اثبات میں سر ہلایا، مسکرائی اور اس کی طرف جھکی۔ جب جان گویا ہوا تو ایلن نے ایک غیر جانبدارانہ انداز نشست اختیار کیا۔ چنانچہ جان نے گفتگو میں حصہ لینا بند کر دیا۔

بعد میں نتائج پر غور کرنے کی میٹنگ کے دوران جب ایلن کی مشیر نے اسے اس کی جانبدارانہ رویے کی طرف متوجہ کیا تو ایلن حیران رہ گئی۔ اس نے یہ تو دیکھا تھا کہ جان خاموش ہو گیا تھا لیکن اسے ہرگز یہ اندازہ نہیں تھا کہ اس کی جسمانی حرکات وسکنات ہی ''جان'' کے خاموشی اختیار کرنے کی وجہ تھی۔ اپنے خیال میں وہ متوازن طریقے سے دونوں کی باتیں سن رہی تھی۔ اس کی مشیر نے اسے بتایا کہ جب وہ دونوں ماتحتوں کی زبانی ان کے خیالات سن رہی تھی تو اس کی جسمانی حرکات وسکنات سے جانبداری واضح طور پر جھلک رہی تھی۔ جس انہماک سے وہ لاری کی طرف متوجہ تھی وہ اس کے لیے پرزور تائیدی ''پیغام'' تھے جبکہ اس کے ساتھ ہی ساتھ (بیک وقت) جان کو ''مسترد'' ہونے کے ''پیغامات'' ملے۔

ہمارے جسم ہماری دلچسپیوں کو افشا کرتے ہیں۔ اکثر اوقات ایلن کی طرح ہم اس طرف زیادہ دھیان دیتے ہیں کہ ہم دوسروں سے کیا کہتے ہیں اور ہمیں اس کی پرواہ نہیں ہوتی کہ عملی طور پر ہم ان سے کس انداز میں رابطہ کر رہے ہیں جیسا کہ ہم نے پچھلے باب میں ذکر کیا ہے کہ جس طریقے سے ہم دوسروں کے بولنے کے دوران، دوسروں کی طرف رجوع کرتے ہیں، جس طرح سے ہم اپنے سر کو حرکت دیتے ہیں اور جس انداز میں ہم مسکراتے ہیں یا مسکرانے میں ناکام رہتے ہیں، ان سب باتوں سے دوسروں کو ان کے ساتھ ہماری دلچسپی کی حدود کا اندازہ ہوتا ہے اور انہیں جو کچھ کہنا ہوتا ہے اس میں بھی مدد ملتی ہے۔

☆☆ خود کو پرکھیے ☆☆

کیا میں سمجھ پاتا ہوں کہ جب میں نئے لوگوں سے ملتا ہوں تو میرا بدن کیا پیغام دے رہا ہوتا ہے؟ کیا میں ان کی طرف جھکتا ہوں، اثبات میں سر ہلاتا ہوں، ہنستا ہوں؟ کیا میں سوچتا ہوں کہ کوئی دوسرا کیونکر محسوس کرے گا اگر میں اس کی طرف اس قدر متوجہ نہ ہوں جتنا دوسروں کی طرف ہوتا ہوں؟

☆ ☆

میری طرف دیکھو

پال، جو ہمارے تجارتی گاہکوں میں سے تھا اپنی نفسیاتی مشیر سے دفتر کے کیفے ٹیریا میں ملا اس نے جلد ہی اس کے ساتھ دلچسپ گفتگو شروع کر دی اس نے اپنی معاشی مصروفیات اور پیشہ ورانہ اہداف بتائے۔ وہ بہت دلچسپ اور مثبت شخصیت تھا۔ تاہم پوری میٹنگ کے دوران، پال نے اپنی نظریں اپنی مشیر سے چرائے رکھیں۔ اس نے مشیر سے آنکھیں نہیں ملائیں اور کمرے میں چاروں جانب یوں نگاہ دوڑاتا رہا جیسے وہ سراسیمہ اور پریشان ہو۔ سوزان نے محسوس کرنا شروع کیا کہ پال اکتایا ہوا ہے یا اس کی دلچسپی سوزان کی نسبت کیفے ٹیریا میں نئی آنے والی پر زیادہ تھی۔ اسے پال کی توجہ اپنی طرف کرانے میں کافی مشکل پیش آئی۔

بعد میں سوزان نے پال سے دریافت کیا کہ کیا میٹنگ کے دوران اس کی توجہ بٹی ہوئی تھی؟ پال نے بتایا کہ وہ خود کو گفتگو میں پوری طرح مستغرق محسوس کر رہا تھا اور ایسا کوئی تاثر نہیں دینا چاہتا تھا۔ جب سوزان نے اسے بتایا کہ اس کا نگاہوں کے ذریعے رابطہ بہت کمزور تھا تو پال نے اسے بتایا کہ وہ اس سے کلی طور پر بے خبر تھا۔ اسے ہرگز یہ احساس نہیں تھا کہ نگاہیں چرا کر وہ اپنی عدم دلچسپی کا کوئی پیغام دے رہا ہے۔

نگاہیں ملانے کی اہمیت مسلمہ ہے۔ ایسا کرنا دلچسپی کا واضح اظہار ہوتا ہے۔ بالخصوص امریکی تمدن میں ... ہم جب دوسروں سے بات کر رہی ہوتی ہیں تو اس دوران میں باقی وقت میں ہم ان کے منہ، ان کے چہروں کے دوسرے حصوں کو یا ذرا پرے ہٹ کر دیکھ سکتے ہیں۔ اکثر لوگ ان معمولات سے واقف ہیں اور ان کی پیروی کرتے ہیں اور اس طرح یہ پیغام دیتے ہیں کہ وہ دلچسپی رکھتے ہیں، دیانت دار ہیں اور ان کی صحبت باعث اطمینان ہو سکتی ہے۔

اگر آپ آنکھوں کے ذریعے رابطے کو گھٹائیں گے تو پال کی طرح آپ بھی غیر ارادی طور پر اپنی عدم دلچسپی۔ عدم توجہی یا مجلسی لحاظ سے ناآسودگی کا پیغام دیں گے۔

ہم نے دیکھا ہے کہ ایک معنی خیز حد تک کم فیصد لوگوں کی تعداد نگاہوں کے ذریعے رابطہ مطلوبہ حد سے کمتر کرتے ہیں لیکن انہیں اپنی اس کمی کا کوئی احساس بلکہ علم ہی نہیں کیونکہ وہ لوگوں کی طرف اتنی دیر نہیں دیکھتے جس سے وہ جان سکیں کہ واقعی کمی ہے۔ ہمارا واسطہ کئی ایسے تاجر پیشہ گاہکوں سے پڑتا ہے جنہیں قطعی طور پر معلوم نہیں ہوتا کہ وہ اپنے نگاہی رابطے میں کمی کا شکار ہیں۔

اگر آپ معمول کے مطابق ''نظروں کے رابطے'' اور ان رابطوں کے اپنے ذاتی انداز (سٹائل) سے واقف ہیں تو اس طرح دیئے جانے والے پیغامات کو آپ اپنی حسب منشا بتا سکتے ہیں اگر آپ کسی خاتون سے جان چھڑانا چاہتے ہوں تو آپ اس کی طرف دیکھیں بھی کم اور ٹکٹکی بھی مختصر سی جمائیں اور اگر آپ اپنی دلچسپی کا اظہار کرنا چاہتے ہیں تو پھر اس کی طرف زیادہ دیر نظریں جمائیں اور ٹکٹکی بھی ذرا طویل ہو۔ عام معمول سے ذرا تھوڑی زیادہ دیر تک۔ بہت سے لوگ یوں دیکھے جانے کے مطلب سے آگاہ ہوتے ہیں اور وہ اس معمولی سے فرق کو سمجھ سکتے ہیں کہ انہیں کیا پیغام دیا جا رہا ہے کہ آیا آپ انہیں پسند کرتے ہیں یا انہوں نے آپ کو متاثر کیا ہے۔ البتہ متواتر گھورے چلے جانے یا سو فیصد آنکھوں میں آنکھیں ڈالنے (خصوصاً کسی مرد کی طرف سے) لوگ خوف یا خطرہ محسوس کر سکتے ہیں۔

متحرک آنکھیں

جیسا کہ ہم نے دیکھا ہے کہ نگاہوں کے ذریعے رابطے سے آپ کے لیے دوسروں کی دلچسپی میں اضافہ ہوتا ہے لیکن آنکھوں کا یہ رابطہ آخر کس حد تک دوسروں کے لیے متوقع اور مطلوب ہوتا ہے۔ معیاری سطح سے تجاوز کرنے کے کیا نتائج ہو سکتے ہیں؟

ماہرین نے ان سوالوں پر تحقیق کی ہے اور جائزہ لیا ہے کہ دو بدو گفتگو میں، کس حد تک آنکھوں کے ذریعے رابطے کو مثالی کہا جا سکتا ہے۔ وہ اس نتیجے پر پہنچتے ہیں کہ لوگوں کی بڑی اکثریت گفتگو کے دوران 45 سے 60 فیصد وقت میں آنکھوں کے ذریعے رابطے میں رہتے ہیں۔ انہوں نے یہ مطالعہ بھی کیا ہے کہ جب لوگ اس معیاری سطح پر کمی کریں تو کیا ہوتا ہے۔ انہوں نے مطالعے کے سلسلے میں شرکائے مجلس سے کہا کہ

وہ آئے ہوئے لوگوں کا مختصر انٹرویو لیں جنہیں ہدایات دی گئی تھیں کہ وہ انٹرویو کے دوران آنکھوں کے ذریعے

رابطہ

۱۔ زیادہ دیر تک رکھیں (وقت کا 90 فیصد)
۲۔ معمول کے مطابق (60 سے 45 فیصد)
۳۔ معمول سے کم (وقت کا 10 فیصد)

نتائج سے ظاہر ہوا کہ وہ لوگ جنہوں نے نگاہوں کا رابطہ کم تر رکھا، کئی لحاظ سے منفی رویوں کے حامل پائے گئے۔ انہیں تصنع پسند زیادہ اور مجلسی لحاظ سے پرکشش کم پایا گیا بمقابلہ ایسے لوگوں کے جنہوں نے اوسط درجے کا یا اس سے زیادہ نظروں کا رابطہ اپنایا۔ دلچسپ بات یہ تھی نظری رابطے بلند تر سطح والوں کو بھی، ان لوگوں کی نسبت زیادہ پسندیدہ تاثرات نصیب نہیں ہوئے جنہوں نے اس رابطے کو معمول کے مطابق مثالی پیمانے پر رکھا۔

اس سے قطع نظر کہ آپ کتنے فیصد وقت نگاہوں کے رابطے میں صرف کرتے ہیں، دوسرے لوگ اس سے بھی متاثر ہوتے ہیں کہ آپ انہیں کتنی دیر تک ٹکٹکی باندھ کر دیکھتے رہتے ہیں یا گھورتے ہیں۔ ایک اور مطالعاتی تحقیق میں ماہرین اس نتیجے پر پہنچے کہ اگر آپ قدرے زیادہ دیر تک لیکن تھوڑی مرتبہ غور سے دیکھیں تو آپ کے متعلق مثبت تاثر قائم ہوگا۔ جب لوگوں نے کم تر دورانیے کے ساتھ لیکن تعداد میں کثرت کے ساتھ تکنا شروع کیا تو ان لوگوں کی مقبولیت میں کمی آئی۔ (کم دورانیے کے لیے لوگوں کو کثرت تعداد سے دیکھنا، غیر معروف طور پر ''اچٹتی نگاہیں'' دوڑانا کہلاتا ہے۔

پہلے تاثر کا مقصد پیش نظر ہو تو آپ زیادہ ملنسار اور پسندیدہ قرار پائیں گے اگر آپ کم از کم معیاری حد تک نگاہی رابطے کریں اور بغور دیکھنے کو برقرار رکھیں۔

☆☆ اپنی آزمائش خود کیجئے ☆☆

کیا میں نگاہی رابطہ اوسط درجے سے کمتر کرتا ہوں؟ (چونکہ خود اپنے متعلق یہ جاننا مشکل ہے اس لیے آپ چاہیں گے کہ اس بارے میں

اپنے جاننے والے کسی فرد سے یا اپنے کسی گہرے دوست سے مشورہ کریں) کیا میں بالعموم اپنا نظری رابطہ منقطع کرنے میں پہل کرتا ہوں۔ آپ کوشش کریں کہ لوگوں کی طرف اپنے معمول سے کچھ زیادہ دیکھیں اور یہ بھی جانیں کہ آیا وہ اپنی نگاہیں آپ سے پہلے ہٹاتے ہیں یا دیر تک یا کیونکر؟

☆ ☆

آپ اپنی دلچسپی کو زبان کیسے دیتے ہیں

اپنی جسمانی توجہ کے علاوہ، زبانی طور پر بھی آپ کی دلچسپی کا اظہار، آپ کے لوگوں سے مخاطب ہونے، ان سے کچھ دریافت کرنے، ان کے اپنے بارے میں کچھ پوچھنے یا پوچھنے میں ناکام رہنے کے طریقوں سے ہوتا ہے۔

نام میں کیا رکھا ہے

کبھی آپ نے دیکھا کہ کمرے میں کوئی آپ کا ذکر آپ کا نام لے کر کرتا ہے جب (خواہ) آپ اس وقت محوِ گفتگو ہوں۔ ماہر نفسیات اسے ''کاک ٹیل پارٹی ایفیکٹ'' کہتے ہیں۔ ہم ایک وقت میں صرف ایک گفتگو کی طرف ہی پورا دھیان دے سکتے ہیں اور ادھر ادھر ہونے والی سرگوشیوں کی طرف زیادہ متوجہ نہیں ہو سکتے جو غیر متعلقہ ہوتی ہیں۔ لیکن کئی الفاظ ... مثلاً ہمارے اپنے ناموں میں ... بلا کی کشش اور اتنی طاقت ہوتی ہے کہ وہ ہمارے تخیلات کے تانے بانے میں مخل ہو سکتے ہیں۔ چنانچہ کاک ٹیل پارٹی کے غل غپاڑے کے دوران آپ اپنا نام سن پائیں تو آپ کے کان کھڑے ہو جاتے ہیں۔

کیونکہ آپ کے نام کی آپ کے نزدیک ایک خصوصی اہمیت ہے اس لیے دوسرے الفاظ کی نسبت یہ آپ کی توجہ زیادہ تیزی سے حاصل کرتا ہے۔ گفتگو کے دوران جب کوئی آپ کا نام لیتا ہے تو آپ غیر شعوری طور پر ایک مثبت ردِعمل دکھاتے ہیں۔ اسی طرح اگر آپ کسی پہلی ملاقات میں دوسروں کے ناموں سے انہیں مخاطب ہوتے ہیں تو ان پر بھی غیر شعوری طور پر ایک مثبت اثر ہوگا اور وہ آپ کے ساتھ ایک مثبت ردِعمل کا مظاہرہ کریں گے۔ اس سے یہ خبر ملتی ہے کہ آپ نے ان کا خیال رکھنے، ان کا نام ذہن میں رکھنے اور اسے یاد رکھنے میں کافی توجہ صرف کی۔ آپ کا کئی پارٹیوں میں کتنی دفعہ کسی سے تعارف کرایا گیا لیکن اگلے چند سیکنڈوں

میں آپ اس کا نام بھول گئے۔ یہ اس وقت ہوتا ہے جب آپ اس کے نام کو زیادہ وقت تک اپنے ذہن میں جگہ نہیں دیتے۔ اگر آپ کسی شخص کا نام یاد رکھتے ہیں اور اپنی پہلی ملاقات میں دو یا تین دفعہ اس کا نام دہراتے ہیں تو اس سے بالعموم اچھا تاثر قائم ہوتا ہے بلکہ مؤثر ہونے کے حساب سے یہ اتنا اور اس کے برابر ہے جیسے آپ کسی سے اس کا نام دہرانے یا اس کے ہجے کرنے کی درخواست کریں۔

لیکن اس میں چند قباحتیں بھی ہیں۔ لوگوں کا بار بار نام لینے سے یوں محسوس ہوتا ہے گویا آپ کسی دباؤ یا مجبوری کے تحت ایسا کر رہے ہیں، بالخصوص جب گفتگو دو بدو ہو جس میں یہ بات واضح اور ظاہر ہوتی ہے کہ آپ اسی سے بات کر رہے ہیں جس کا نام آپ بار بار دہرا رہے ہیں۔ ایک اور بات یہ کہ کسی کے نام پر تبصرہ کرنا، خصوصاً اگر وہ غیر معروف سا ہو بھی اچھا نہیں لگتا۔ خواہ آپ کا تبصرہ آپ کے تجسس کی علامت ہو اور آپ اپنے خیال میں تبصرہ معقول جذبات کا آئینہ دار ہو۔ مثلاً یوں کہنا کہ "جکوٹا؟ یہ بڑا عجیب سا ہے۔ یہ کس قسم کا نام ہے؟ اور اس سے گفتگو کی روانی میں بھی خلل پڑ سکتا ہے اور جکوٹا کو اس کی مفصل تشریح دینی پڑتی ہے۔ خواہ وہ اسے گفتگو کا اولین موضوع نہ بھی بتانا چاہتا ہو۔

سوالات پوچھنے کا طریقہ

ذرا ڈیوڈ کو یاد کریں۔ ہمارا وہ گاہک جس کا ذکر پہلے ہو چکا ہے۔ وہ وال سٹریٹ کا تجزیہ نگار ہے جس نے اپنی محبوبہ سوزان کو اپنے متعلق اور اپنے کام کے متعلق بتلایا اس کے علاوہ اس نے اپنے ایک مضمون کے موضوع پر بھی روشنی ڈالی جو اس نے لکھا تھا۔ نیز ایک کلاس کے متعلق بھی بتایا جو وہ پڑھ رہا تھا۔ وہ بڑا باخبر اور نشاط انگیز تھا لیکن اس نے گھنٹے بھر کی گفتگو کے دوران "سوزان" سے اس کے اپنے بارے میں، اس کے خیالات یا اس کی آراء سے متعلق ایک سوال بھی نہیں پوچھا۔

یہ ایسا طرز عمل تھا جسے ہم "غیر متوازن تبادلہ مجلسی آداب کہتے ہیں۔ سوزان نے ڈیوڈ کو یہ احساس دلا کر مطمئن رکھا کہ وہ اس کی معترف اور مداح تھی۔ اس کی باتوں کو سمجھ رہی تھی تاہم سوزان نے ڈیوڈ سے ویسے "فوائد" حاصل نہیں کیے اور یوں وہ بدمزہ رہی اور کمتر مثبت نوعیت کے تجربے سے دوچار ہوئی۔ اگرچہ یہ ایک معمولی بات لگتی ہے لیکن بعض دفعہ ہم گفتگو کے جذبے اور ولولے سے مغلوب ہو کر دوسروں سے ان کی بابت اور ان کے خیالات

سے متعلق پوچھنا بھول جاتے ہیں خواہ درحقیقت ہم ان میں دلچسپی رکھتے بھی ہوں اور جیسا کہ ڈیوڈ کو سبق ملا، اس طرح سے دیا جانے والا تاثر مطلوبہ تاثر سے مختلف ہوسکتا ہے۔

☆☆ اپنی آزمائش خود کیجئے ☆☆

کیا میں کسی کے ساتھ اپنی گفتگو اس وقت ختم کرتا ہوں جب مجھے معلوم ہو کہ میں بھی اس کے بارے میں اتنا کچھ جانتا ہوں جتنا وہ میرے بارے میں واقف ہے؟

☆ ☆

کچھ سوالات دوسروں سے مناسب تر ہوتے ہیں

ڈیوڈ کی مثال ذرا انتہائی درجے کی ہے۔ اکثر لوگ جانتے ہیں کہ دلچسپی کے اظہار اور دوسروں کی بابت جاننے کا ایک مناسب طریقہ سوالات دریافت کرنا ہے۔ لیکن سارے سوالات ایک جیسے نہیں ہوتے۔ آپ کے پوچھے جانے والے سوالوں کی نوعیت اور پوچھنے کا انداز ہی فیصلہ کن امر ہوتا ہے کہ آیا آپ پائیدار تعلقات کے خواہاں ہیں یا محض خانہ پری چاہتے ہیں۔

آیئے اس ضمن میں مختلف صورتوں (گفتگوؤں) کا مقابلہ کریں

جوڈی: آپ کیا کرتے ہیں؟

فریڈ: میں ایک غیر منفعت بخش فرم کے لیے کام کرتا ہوں

جوڈی: کیا واقعی؟ کیا آپ کو یہ پسند ہے؟

فریڈ: ہاں مجھے پسند ہے

جوڈی: آپ کتنے عرصے سے یہ کام کر رہے ہیں؟

فریڈ: دو سال سے

جوڈی نے فریڈ میں دلچسپی ظاہر کی لیکن چونکہ اس نے ایسے سوالات دریافت کیے جن کا جواب دینے کے لیے محض ایک دو الفاظ درکار ہوتے تھے اس لیے اس نے فریڈ کو اپنی بابت وضاحت کرنے کا موقع کھو دیا۔

آیئے اب ہم مذکورہ بالا گفتگو کے مختلف انداز میں ہونے کا تصور کریں

جوڈی: آپ کیا کرتے ہیں؟

فریڈ: میں ایک غیر منافع بخش فرم میں کام کرتا ہوں۔

جوڈی: کیا واقعی؟ یہ بڑی خوشی کی بات ہے۔ آپ کی فرم کس نوعیت کے معاملات سے وابستہ ہے؟

فریڈ: ہر قسم کے معاملات! آج کل میں ایک منصوبے پر کام کر رہا ہوں جو بحرالکاہل کے جزیروں میں رہنے والوں کے صحت سے متعلق مسائل کو سمجھتا ہے۔ یہ میرے لیے بہت بڑا منصوبہ ہے۔

جوڈی: یہ تو نہایت دلچسپ معاملہ ہے۔ آپ کو اس میں سب سے زیادہ کیا پسند ہے؟

فریڈ: اس بارے میں میں خود اکثر اپنے رویوں کی بابت غور کرتا ہوں کیونکہ میں آدھا اسرائیلی ہوں۔ مجھے علم ہے کہ میری بزرگ نسلیں ان مسائل مثلاً صحت اور کھیلوں وغیرہ کے متعلق کس طرح سوچتی ہیں اور اس سے تمدن کس طرح زندگی کے مختلف نازک پہلوؤں پر اثر انداز ہوتا ہے۔ مختصر جوابوں کے حامل سوالات سے آپ صرف وہی کچھ معلوم کر سکتے ہیں جو کچھ آپ دریافت کرتے ہیں۔ دوسرے منظر میں جوڈی کے تفصیل طلب جوابات سے (مثلاً آپ کی فرم کس نوعیت کے معاملات سے وابستہ ہے اور ''آپ کو اس میں سب سے زیادہ کیا پسند ہے؟) فریڈ کو موقع ملا کہ وہ اپنے کام سے متعلق تفصیل اور دیگر بہت کچھ بتائے۔

☆☆ خود کو پرکھیں ☆☆

کیا مجھے معلوم ہوتا ہے کہ میں سطحی قسم کی معلومات کا تبادلہ کر رہا ہوں۔
جس سے مجھے لوگوں کو زیادہ گہرائی تک جاننے کا موقع نہیں ملتا؟ یا کیا
میں تفصیل طلب سوالات دریافت کرتا ہوں جن سے دوسرے کے
خیالات، احساسات اور دلچسپیوں کا پتہ چلتا ہے؟

☆ ☆

مختصر جوابوں کے حامل سوالات کی بوچھاڑ سے ''زیر تفتیش'' ہونے کا احساس ہونے لگتا ہے۔ ہم نے دیکھا ہے کہ جو لوگ سوالات پوچھنے کے لیے یہ طرز اختیار کرتے ہیں۔ ان کی جستجو اور کرید جائز ہوتی ہے۔ لیکن ان کے یکے بعد دیگرے سوالات کی بوچھاڑ اور بھرمار میں زیادہ تر سوالات ایسے ہوتے ہیں جن کے جوابات ایک دو لفظی ہونے کے باعث یہ گفتگو کو یک طرفہ بنا دیتے ہیں۔ اس لیے اس طریقے کی خصوصیت ہی گفتگو کا یکطرفہ ہونا ہے (یہ گیند کو دوسرے کی کورٹ میں کبھی نہ جانے دینے کے مترادف ہے۔ ذرا دیکھئے۔

سٹیفن: آپ کہاں رہتی ہیں؟

ایلیا: یہیں اسی شہر کے ایک حصے میں مغربی جانب

سٹیفن: کون سی گلی میں؟

ایلیا: نمبر 98 میں

سٹیفن: کیا آپ کو شہر کا وہ حصہ پسند ہے؟

ایلیا: ہاں اچھا ہے...

سٹیفن: آپ کا اصل تعلق کہاں سے ہے؟

ایلیا: میں نیوجرسی میں بڑھی پلی اور جوان ہوئی

سٹیفن: نیوجرسی میں کون سی جگہ پر؟

ایلیا: مونٹ کلیئر میں

سٹیفن: آپ کیا کرتی ہیں؟

سٹیفن نے ایلیا پر سوالات کی گویا بمباری کر دی... اسی طرح کہ اسے سانس تک لینے میں دشواری پیش آنے لگی اس نے یوں محسوس کیا کہ وہ سوالوں کے تابڑ توڑ حملے کا سامنا کرنے کے لیے وہاں آئی تھی۔

☆☆ اپنی آزمائش خود آپ ☆☆

کیا میں دوسروں کو پہل کرنے یا موضوع کو زیر بحث لانے کا موقع دیتا ہوں؟ کیا میں کبھی اس طرف دھیان دیتا ہوں کہ میں ایک کے بعد دوسرے سوال سے دوسروں کے اظہار خیال میں مخل ہو رہا ہوں؟

☆ ☆

کچھ سوال ایسے بھی دریافت کیے جا سکتے ہیں جن کا درپردہ مقصد ہیر پھیر کر گفتگو کو اس نہج پر لے جانا ہوتا ہے جس سے اپنے کسی غیر معمولی وصف (طرہ امتیاز) علم یا تجربے کی نمائش مقصود ہوتی ہے اور سوالات کا لبادہ اوڑھ کر یہ مقصد حاصل کیا جاتا ہے۔

''لنڈا'' نے جو ''فرسٹ امپریشنز'' ادارے کی ایک سرگرم گاہک ہے اپنے محبوب دوست کو اپنی ''امتیازی خصوصیات'' سے آگاہ کرنے کے لیے اپنی ہنرمندی کی ایک بے عیب مثال پیش کی۔ لنڈا نے ''نک'' سے پوچھا کہ اختتام ہفتہ اس کی مصروفیات کیا ہوتی ہیں۔ نک

نے بتایا کہ وہ لمبی دوڑ لگانے کا شوقین ہے اور اپنا یہ شوق وہ زیادہ تر اختتام ہفتہ ہی کو پورا کرتا ہے۔ وہ دراصل ایک دوڑ میں حصہ لینے کی تیاری کر رہا ہے۔ لنڈا نے اثبات میں سر ہلایا اور پھر اسے بتایا کہ وہ اتوار کے دن بچوں کے ایک کلب میں رضا کارانہ طور پر خدمات سرانجام دیتی ہے۔ اس نے تفصیل بیان کرتے ہوئے بتایا کہ وہ وہاں ان بچوں کو پڑھاتی ہے جو سکول میں اچھی طرح نہیں پڑھ جاتے اور کمی محسوس کرتے ہیں اور اس خدمت سے اسے بڑی راحت اور تسکین ملتی ہے کہ وہ بچوں کی مدد کر پاتی ہے۔

اس کے بعد دفتر پہنچ کر جب نتائج پر غور و خوض کی نشست ہوئی تو لنڈا کے نفسیاتی مشیر نے اسے بتایا کہ یہ تو بڑی اچھی بات تھی کہ لنڈا نے اپنی دلچسپی اور مسرت کے جذبات سے نک کو اپنے احساسات میں شریک کیا لیکن اس نے لنڈا پر یہ بھی واضح کیا کہ اس نے نک سے جو سوال پوچھا تھا (کہ وہ اپنا اتوار کس طرح گزارتا ہے) اس سوال کا پورا جواب دیے جانے سے پہلے ہی لنڈا نے گفتگو کا رخ اپنے مطلوبہ موضوع کی طرف پھیر دیا۔ اس پر لنڈا نے تسلیم کیا کہ دراصل اس نے نک سے اتواروں کی مصروفیات کا ذکر چھیڑا ہی اس لیے تھا تاکہ اسے خود اپنی اختتام ہفتہ کو سرانجام دی جانے والی رضا کارانہ خدمات کے ذکر کا موقع مل سکے جن پر اسے بہت فخر تھا۔ اس کے مشیر نے لنڈا کو سمجھایا کہ اس طرح جہاں اس نے اپنے متعلق یہ پیغام پہنچایا کہ وہ واقعی دوسروں کا خیال رکھتی ہے، وہاں غیر ارادی طور پر کئی دوسرے پیغامات بھی دیے جن میں یہ بھی شامل تھے کہ اسے "نک" میں زیادہ دلچسپی تھی نہ اس کی مصروفیات جاننے میں بلکہ دراصل اسے اپنی مزعومہ فیاضی اور سخاوت کو مشتہر کرنا مقصود تھا۔

سوال کرنے میں کوئی ماہر ہو تو وہ ایسے سوالات پوچھتا ہے جن کے جوابات میں تفصیل درکار ہوتی ہے۔ تاکہ دوسروں کو بھی موقع ملے کہ وہ اپنے نقطۂ نظر میں اپنے مخاطب کو شریک کر سکیں۔ مہارت سے دریافت کیے جانے والے سوالوں سے مقصود، احساسات اور آرا کو جاننا ہوتا ہے۔ محض صورت حال کا ادراک نہیں اور دوسروں کے جوابات پر غور اور تجسس تاکہ حقیقی دلچسپی کا اظہار ہو سکے۔ دکھاوے کی نہیں۔

سننے کا طریقہ

سوال کرنے کے بعد آپ کیا کرتے ہیں؟ آپ کا رویہ کیسا ہوتا ہے؟ اس سے آپ کی بابت زیادہ انکشاف ہوتا ہے۔ اتنے انکشافات آپ کے سوال سے نہیں ہوتے۔ جس

طریق پر آپ (سوال کا) جواب سنتے ہیں اس سے آپ کی دلچسپی کی سطح کا صحیح پتہ چلتا ہے۔

مات کی مثال کو لیں جو خوب بن ٹھن کر رہنے والا معقول طبیعت اور نپی تلی عادات کا مالک، کامیاب تاجر تھا۔ وہ لیڈر شپ (قیادت) سے متعلق ایک تربیتی ورکشاپ میں حصہ لے رہا تھا۔ وہ ورکشاپ میں بہت دلچسپی لے رہا تھا۔ لیکن اس کے ساتھ ہی ساتھ اس کا ذہن ایک اہم بجٹ میٹنگ سے متعلق سوچ بچار میں بھی مصروف تھا۔ جو بعد میں اسی شام ہونے والی تھی اور جس کے بعد اسے پتہ نہیں تھا کہ وہ اپنی بچی کے رقص کے مظاہرے میں شامل ہو سکے گا یا نہیں۔

ورکشاپ سے متعلق، اپنی پہلی میٹنگ کی ابتدا میں اس نے اپنی مشیر کو خوش آمدید کہا اور پھر اس سے چند ہلکے پھلکے سوالات اس کے پس منظر اور تجربے کے بارے میں دریافت کیے۔ مشیر نے اپنی کمپنی کے لیے سابقہ منصوبوں پر بات شروع کی تو یہ ذکر بھی کیا کہ وہ مات کے ایک ساتھی سے واقف ہے۔ لیکن ابھی اس نے اپنا دوسرا فقرہ بمشکل مکمل کیا تھا کہ اس نے مات کے چہرے پر کچھ بے کلی کے آثار دیکھے اور اس کے جسم کو بھی بالکل ساکت پایا۔ مات کا ذہن پھر اس بجٹ میٹنگ کی طرف چلا گیا تھا۔ مشیر نے مات کی توجہ ہٹ جانے کو سمجھ لیا اور جان گئی کہ جو کچھ وہ کہنے جا رہی تھی۔ اس میں دراصل مات کو کوئی دلچسپی نہیں تھی۔ وہ قدرے بے سکون ہوئی اس لیے اس نے جلدی جلدی اپنے پس منظر کی بابت مختصراً بتایا اور پھر مات سے اس کے جاری منصوبوں کے بارے میں پوچھا تو مات میں پھر شگفتگی لوٹ آئی۔ لیکن اس نے نوٹ کیا کہ وہ جب بھی بولنے لگتی، مات پر وہی ذہنی تناؤ کی کیفیت طاری ہو جاتی۔

حاضر دماغی سے سننا

پوری توجہ اور حاضری کے ساتھ سننے اور اپنی ای میل کا معائنہ کرنے کے دوران پہلے سے ریکارڈ شدہ ٹیلیفون کا پیغام سننے میں فرق ہے۔ بعض اوقات براہِ راست اور بڑے معرکے کی گفتگو میں بھی آپ یوں محسوس کرتے ہیں گویا آپ کسی کی گفتگو کو ایک ریکارڈ شدہ تقریر کی مانند سن رہے ہوں اور اپنے ذہن میں دوسرے خیالات کو جگہ دے رہے ہوں۔ آپ ہمیشہ ایسے محسوس نہ کریں لیکن دوسرے کریں گے۔ لوگ توجہ کے معاملے میں بڑے حساس ہوتے ہیں اور جب یہ محسوس کریں کہ ان کی بات نہیں سنی جا رہی یا سمجھی نہیں جا رہی تو وہ اس سے اپنی ناقدری کا سراغ لگاتے بلکہ بددل ہوتے ہیں۔

آپ کا مشاہدہ کرنے والے آپ کو کیسے لگتے ہیں

خواہ لوگ زبان سے ایک لفظ بھی نہ کہیں پھر بھی آپ دیکھ لیتے ہیں کہ حرکات وسکنات اور چہرے کے تاثرات کے لحاظ سے ان کا رویہ آپ سے کیسا ہے اور غالباً آپ ان کے رویے اور پاس خاطر کو ملحوظ رکھ کر یہ فیصلہ کر پاتے ہیں کہ وہ آپ کو کس حد تک پسند ہیں۔

ماہرین نفسیات نے شریک محفل لوگوں سے کہا کہ وہ خود اپنے متعلق غیر معین موضوعات، مثلاً اپنے مشاغل اور دلچسپیوں پر پانچ منٹ تک بولیں۔ جبکہ صنف مخالف کے حاضرین میں سے کوئی انہیں چوکنا ہو کر سنتا رہا یا سنتی رہی۔ سامعین کی طرف سے مختلف حرکات وسکنات کے مظاہرے دیکھنے میں آئے کہ انہوں نے کس قدر گھور کر دیکھا، کتنے مسکرائے اور تقریر کرنے والے یا والی کی طرف کتنے مختلف انداز میں جھکے۔ اس کے بعد ہر مقرر سے کہا گیا کہ وہ سامع کی کئی معیاروں کے لحاظ سے درجہ بندی کریں کہ وہ کتنی پسندیدہ تھی، یا تھا۔

مجموعی طور پر مرد اور خواتین مقررین نے خاموش سامعین کو اس وقت زیادہ پسند کیا جب انہوں نے ٹکٹکی باندھ کر مقررین کو دیکھا، بکثرت مسکرائے اور ان کی طرف جھکے۔

چنانچہ بالعموم، چاہے آپ کوئی بات بھی نہ کریں پھر بھی دوسروں کو بغور دیکھنے، مسکرانے اور ان کی طرف جھکنے سے آپ خود کو ان کے لیے پسندیدہ بنا دیتے ہیں۔

ذہنی خلل اندازی کا تدارک

ہم نے ''ماٹ'' جیسی توجہ کے نمونے کئی اور گاہکوں میں بھی دیکھے ہیں۔ یعنی کبھی کبھی حاضر دماغی کا مظاہرہ بالخصوص جب وہ خود بول رہے ہوں۔ لیکن دوسروں کے بولنے کے دوران ذہنی طور پر بے توجہی۔ وہ کبھی کبھی سوال بھی پوچھ سکتے ہیں اور ایسی حرکات بھی دکھاتے ہیں جن سے ان کی دلچسپی (انہماک) کا مظاہرہ ہو لیکن پھر متوجہ ہو کر سننے میں ناکام رہتے ہیں۔ پھر انہیں اس کا بھی کوئی خیال نہیں ہوتا کہ ان کی پریشان خیالی، ان کے سامع پر کس طرح اثر انداز ہو رہی ہے۔ بہت سارے لوگوں کو ہر وقت دوسروں کی طرف ہمہ تن گوش ہونے میں مشکل پیش آتی ہے۔ توجہ کا ہٹنا اور ذہنی انتشار قدرتی امر ہیں اور اکثر بلا قصد ہوتے ہیں۔

آپ توجہ بٹ جانے کو روک نہیں سکتے۔ لیکن ایسا ہو جائے تو اس پر آپ کے ردعمل

کا انتخاب آپ کے بس میں ہے۔ آپ کسی فرد سے پہلی دفعہ ملنے کے دوران اس کی طرف متوجہ رہنے کی ایک غیر معمولی کوشش کر سکتے ہیں۔ بے توجہی سے یا سوچ میں محو ہو کر دوسرے کو سننا، پہلے تاثر کے ضمن میں بالخصوص نقصان دہ ہے۔ آپ عام طور پر خواہ بہت متوجہ ہوتے ہوں لیکن اگر کسی کے ساتھ پہلی ملاقات کے دوران آپ کی توجہ ہٹی ہوئی ہے تو یہ سمجھا جائے گا کہ آپ کے دل میں اس کے لیے کوئی جگہ نہیں یا آپ اپنی سوچوں میں مستغرق رہتے ہیں۔

اگر آپ کسی کو بڑی توجہ سے سن رہے ہیں اور اسے بھی محسوس کرانا چاہتے ہیں کہ آپ واقعی ہمہ تن گوش ہیں تو آپ کو کیا کرنا چاہیے؟ اس کے کئی عام طریقے ہیں جن سے آپ اپنا متوجہ ہونا ظاہر کر سکتے ہیں۔ مثلاً آہستگی سے ''ہوں ہوں'' کہنا، اثبات میں سر ہلانا، ان کی طرف جھکنا، ہر لفظ کو سمجھنا، مسکرانا اور ان کے جذبات میں ہمنوا ہونا اور نگاہیں ملانا۔ ان حرکات کی بدولت آپ اپنے سے مخاطب کو یہ ''پیغام'' پہنچاتے ہیں کہ آپ ان سے متفق ہیں۔ آپ متوجہ ہیں اور دلچسپی لے رہے ہیں۔

جس طرح کئی سوالات اس مقصد کے تحت پوچھے جاتے ہیں تا کہ کسی طرح گفتگو کا رخ پھر اپنی طرف موڑا جا سکے اور اپنی صفات بیان کی جا سکیں اسی طرح ایک مقصد سماعت ہے جو اپنی ذاتی غرض کے تحت اور تابع بھی ہوتا ہے جسے 'میں بولنے کے لیے اپنی باری کا منتظر ہوں' بھی کہتے ہیں۔ یہ اس وقت ہوتا ہے جب لوگ مصنوعی طور پر ہمہ تن گوش نظر آتے ہیں لیکن دراصل وہ اپنے خیالات کو یکجا کر رہے ہوتے ہیں یا اس تاڑ میں ہوتے ہیں کہ گفتگو میں شامل ہو سکیں۔ اس قسم کے سامعین اکثر اپنا ہاتھ اوپر اٹھا کر ہلاتے ہیں تا کہ بولنے کا موقع پا سکیں۔ یوں کرنے کا ان کا ایک مقصد، سننے میں اپنے محو ہونے کے اشارے دینا بھی ہوتا ہے لیکن سبک رفتاری کے ساتھ! مثال کے طور پر جب کوئی بول رہا ہو اور آپ تیزی سے اثبات میں سر ہلائیں یا ٹھیک! واہ واہ! درست! کیا کہنے! کہیں تو اس سے بے صبری کا اظہار ہوتا ہے اور حقیقی دلچسپی کی بجائے گفتگو میں خود اپنے شریک ہونے کی خواہش کارفرما ہوتی ہے۔

ولیم نے جو باب سے بیٹوں کے باسکٹ بال کھیل کے دوران ملا۔ اس نوعیت کی اپنی ہی رام کہانی سنائے چلے جانے کی اچھی مثال پیش کی۔ ان کے مابین (ولیم اور باب) ہونے والی گفتگو کا ایک حصہ درج ذیل ہے:

باب: ہم پچھلے اختتام ہفتہ کو ''اِسکی اِنگ'' (برف پر پھسلنے) کی تفریح پر گئے۔ برفباری بہت زیادہ ہوئی تھی۔ ہمیں کئی دفعہ اپنی رہائش گاہ کو جا کر دیکھنا پڑا۔ یہ تسلی کرنے کے لیے

کہ وہ بھی برفباری کی زد میں نہ آ گئی ہو۔

ولیم: (سر کو تائید میں ہلاتے ہوء) واہ واہ! بہت خوب!

باب: میں اگلے ہفتے دوبارہ جانا چاہتا ہوں لیکن پتہ نہیں یہ دورہ کارآمد بھی ہوگا یا نہیں۔

ولیم: واہ واہ! اب میں آپ کو اپنے اختتام ہفتہ کے متعلق بتاتا ہوں ... میرا بیٹا اور میں ...

اس کے بعد باب نے ولیم کی اپنے بیٹے کے ساتھ، اختتام ہفتہ کی احمقانہ آوارگی سے متعلق تفصیلی کہانی سننے میں جکڑا ہوا پایا۔ اس دوران جب بھی اس نے بات کرنے کی کوشش کی، ولیم فوراً بے صبری کے لیے پھر اپنی باری کو لے لیتا۔ آخرکار ''باب'' نے خود کو گفتگو کرنے سے باز رکھا۔ اس نے محسوس کیا کہ اس کی بات پر بالکل کان نہیں دھرے جا رہے اور یوں وہ ولیم سے تعلق قائم نہ کر سکا۔

جوابی اقدام میں کاریگری

آپ یہ سمجھ چکے ہیں کہ سوالات دریافت کرنے کے لیے کیا سلیقہ چاہئے اور سننے کے لیے کیا قرینہ مطلوب ہوتا ہے۔ اب اگلا مسئلہ یہ ہے کہ اگر آپ دوسروں کی جگہ ہوں تو پھر کیا کریں گے۔ ردعمل اور جوابی تاثر میں بھی کاریگری درکار ہوتی ہے۔ ماہرانہ ردعمل اور جوابی تاثر کا مقصد اور مدعا سوال کرنے والے سے تعلق قائم کرنا اور اس کی توقعات پوری کرنا ہوتا ہے۔

''آپ کیسے ہیں یا آپ کا کیا حال ہے؟''

ہمارے ایک گاہک مائیکل نے ہمیں ایک خاتون کے ساتھ اپنی گفتگو کا حال سنایا۔ مائیکل فیانا سے جب وہ ریلوے سٹیشن پر گھر واپسی کے لیے گاڑی کا انتظار کر رہی تھی، ملا۔ مائیکل کی عمر تقریباً 30 سال ہے۔ وہ کنوارا اور عادات میں سادہ ہے۔ اس نے ''فیانا'' کے لیے کشش محسوس کی اور اس سے واقفیت کا خواہش مند ہوا۔ گاڑی کی آمد میں تاخیر اور سینڈوچ کھانے کے لیے ریلوے سٹیشن کے بہترین جگہ ہونے کی بابت بات چیت کرنے کے بعد مائیکل نے فیانا سے پوچھا کہ اس نے اپنی چھٹی کیسے گزاری۔ فیانا کا ردعمل بڑی گرم جوشی پر مبنی تھا اس نے کہا کہ ''چھٹی بڑے مزے میں گزری۔ میں اپنے والدین کے ہاں چلی گئی اور رات کو میں دیر تک اپنے بھائی اور اس کے بچوں کے ساتھ ''منا پلی'' کھیلتی رہی۔ بچوں کی عمریں 10 سال اور 12 سال ہیں۔ نہیں ایک 13 سال کا ہے اور مجھے صحیح طور پر یاد نہیں شائد وہ پانچویں گریڈ میں پڑھتا ہے۔ بہرحال کھیل میں وہ اتنے ماہر نہیں تھے جتنے ہم ہیں۔ لیکن ہم

نے سب سے چھوٹے کو جیتنے دیا۔ بہت لطف آیا پھر چھٹی کی صبح کو میں نے ''ٹرکی'' روسٹ کرنے میں اپنی والدہ کی مدد کی جو ہمارے بیرونی کچن میں تیار کی گئی لیکن باہر فی الحقیقت بہت زیادہ سردی تھی۔ 20 ڈگری سنٹی گریڈ درجہ حرارت سے کیا کم ہوگی۔ میں اندر باہر آ جا کر بھاگتی رہی تا کہ میری انگلیوں میں گردش خون جاری رہ سکے ہمارے کھانے میں تقریباً پندرہ افراد شامل تھے۔ یوں سمجھیں کہ پوری میز بھری ہوئی تھی ... اس نے تعطیل میں اپنی مصروفیات کی پوری تفصیلات سے آگاہ کرنا جاری رکھا۔

مائیکل کے سوال پر فیانا کے جواب پر مشتمل اس کا ردعمل اس سے بہت زیادہ طویل تھا جتنی مائیکل کو توقع تھی۔ گو کہ شروع میں اس نے دلچسپی سے سنا لیکن بعد میں لحہ بہ لحہ اسے اکتاہٹ اور خفگی کا احساس ہونے لگا۔ اسے گفتگو کا موضوع بدلنے میں بڑی مشکل پیش آئی اور اس نے چھٹکارا پانے کے لیے کوئی بہانہ تلاش کرنا شروع کر دیا۔

ہم میں سے اکثر لوگ یہ سمجھتے ہیں کہ جب کوئی ہم سے کہتا ہے ''آپ کیسے ہیں کیا حال ہے؟'' تو اس سوال کا مطلب ماحول کو خوش گوار بنانا ہوتا ہے۔ بالخصوص اگر ہم کسی سے ابھی ابھی ملے ہوں۔ مبہم انداز میں ہم یہ بھی جانتے ہیں کہ سوال کرنے والا ... ''آپ کیسے ہیں؟'' کے جواب میں ہم سے الف لیلہ کی کوئی کہانی نہیں سننا چاہتا۔ خواہ وہ ہماری ذات میں حقیقی دلچسپی رکھتا بھی دکھائی دے۔ لیکن اس سوال کے جواب میں کہ ''آپ نے چھٹیاں کیسے گزاریں؟'' کوئی کس طرح کے جواب کا متوقع ہوتا ہے، اس کا فیصلہ کرنا مشکل ہے۔ بے یقینی کی صورت میں اختصار سے کام لینا ہی بہتر ہوگا۔ مائیکل کی فیانا کے ساتھ دلچسپی میں کافی اضافہ ممکن تھا اگر وہ چھٹی کے دوران اپنی مصروفیات کے دلچسپ حصوں کو اختصار سے بیان کرتی۔

☆☆ خود کو پرکھیں ☆☆

جب مجھ سے کوئی سوال پوچھا جائے تو کیا میں جواباً اپنے دیانت دارانہ احساسات اور جذبات کا اظہار کرتا ہوں؟ کیا میں تفصیلی تذکروں سے احتراز کرتا ہوں؟ تا کہ میرے سننے والوں کو اکتاہٹ یا بوجھ محسوس نہ ہو؟

زیادہ تر یہ ذمہ داری بولنے والے پر عائد ہوتی ہے کہ وہ موضوع گفتگو کو تبدیل

کرے۔ یا سننے والے کو بھی بولنے اور گفتگو میں حصہ لینے کا موقع دے۔ اس مثال میں مائیکل کے لیے موضوع تبدیل کرنے کی نیت سے اس میں مخل ہونا یا اپنے بارے میں کوئی بات کرنا، فیانا میں دلچسپی نہ رکھنے یا بدتمیزی کے اظہار کے بغیر ٹیڑھی کھیر ہوتا۔

''اس سے مجھے یاد آیا''

اچھی گفتگو، خیالات اور تجربات کے رواں دواں انداز کے ساتھ اظہار کی صورت میں ہوتی ہے۔ جب ہم دوسروں کو سن رہے ہوتے ہیں تو قدرتی طور پر ہمیں، ان کی سنائی جانے والی باتوں سے ملتے جلتے واقعات بھی یاد آتے ہیں اور ہمارا دھیان ان کی طرف بھی جاتا ہے۔ ہم ان کا تذکرہ بھی کرتے ہیں لیکن یہ گفتگو اسی صورت میں متوازن نہیں رہ سکتی، اگر ہم دوسروں کی طرف سے زیر بحث لائے گئے موضوعات میں دخل اندازی کے ذریعے اپنی ذات کا ذکر شامل کریں۔ اپنی عمدہ خوبیوں کی نمائش ہماری دانستہ خواہش نہیں ہوتی نہ اس کی وجہ دوسروں کی بات سننے میں دلچسپی کو قرار دیا جا سکتا ہے بلکہ یہ ایک طرح سے بے ہنگم اور بے ساختہ ردعمل ہوتا ہے جو توجہ اپنی طرف مبذول کر دیتا ہے۔

ایلشیا: ہاں تو ''نائیجل'' تمہاری گرمیاں کیسی رہیں؟

نائیجل: اتنی بری نہیں۔ میں ابھی جنوب مغربی علاقے میں چھٹیاں بسر کر کے واپس لوٹا ہوں۔

ایلشیا: کیا واقعی؟ میں کئی سال پہلے ''کینی آن'' گئی تھی۔ وہ واقعی قابل دید تھا۔ میں اور میری ایک دوست گدھوں پر سوار ہو کر ''کینی آن'' کے بالکل نشیبی علاقے میں سیر کے لیے گئیں اور وہیں قیام کیا۔ پھر ہم کئی گائیڈوں سے ملیں۔ جنہوں نے ہمیں بتایا کہ ..''

ایلشیا ''اس سے مجھے یاد آیا'' کے پھندے میں الجھ گئی۔ اس نے نائیجل سے ایک سوال پوچھا اور اس کا جواب سننے لگی۔ لیکن نائیجل کے جواب نے اسے اپنے ایک واقعے کی یاد دلا دی اور وہ یہ واقعہ سنانے کی خواہش دبا نہ سکی۔ نتیجہ یہ ہوا کہ جہاں ایلشیا نے یہ محسوس کیا کہ وہ گھل مل رہی تھی وہاں دراصل وہ غیر دلچسپ اور خود بین نظر آئی۔ اگر اس نے اپنی رام کتھا سنانے کی خواہش پر قابو پایا ہوتا اور پہلے نائیجل سے یہ پوچھتی کہ وہ وہاں کس جگہ گیا تھا اور وہاں اس نے کیا کیا تو اس طرح اس نے دلچسپی کا مثبت پیغام دیا ہوتا۔

☆☆ خود اپنا جائزہ لیں ☆☆

کیا میں دوسروں کو اپنی کہانی مکمل کر لینے کا موقع دیتا ہوں ... قبل اس

کے کہ اس سے وابستہ اپنی یادوں کا (اگر کوئی ہوں) بے ساختگی سے ذکر شامل گفتگو کروں؟

☆ ☆

سٹائل: دلچسپی میں شدت

جیسا کہ ہم نے ابھی مختصراً بتایا ہے کہ آپ کی دلچسپی کے اظہار کا عمل، آپ کے جسم، آپ کے الفاظ، سوالات کرنے کے طور طریقے، سننے کے ڈھنگ اور جوابی ردعمل پر مشتمل ہوتا ہے۔ اس عمل سے علیحدہ ایک اور عنصر آپ کا سٹائل ہے کہ آپ دوسروں میں اپنی دلچسپی کا اظہار کتنی شدت سے کرتے ہیں۔

کیا دوسروں میں اپنی دلچسپی دکھانے کے لیے آپ کا طریقہ کارمؤثر ہے یا بے جان؟ کیا آپ اپنی دلچسپی کے اظہار میں گرم جوشی دکھاتے ہیں یا تحمل اور شانتی سے کام لیتے ہیں؟ آپ کے سٹائل کا دارومدار غالباً درپیش صورت حال اور دوسرے کی موجودگی سے آپ کے جذبات اور احساسات کی کیفیت پر ہوتا ہے۔ اس کے باوجود آپ میں قدرتی طور پر یہ رجحان موجود ہے کہ اپنی دلچسپی کو زیادہ بے تکلف یا پر لطف انداز میں ظاہر کریں۔

نرگسیت: گفتگو میں خود پسندی

بعض اوقات خود اپنے بارے میں بہت سی باتیں کرنا قدرتی سی بات لگتی ہے اور ایسا کرنا اچھا بھی لگتا ہے، لیکن یہ خیال رہے کہ اگر آپ اس روش میں بہت آگے نکل جاتے ہیں تو گویا آپ دوسروں کو بھاگ نکلنے کے لیے باہر کا راستہ دکھاتے ہیں۔

گفتگو کے دوران نرگسیت کا دخل کیسے ہوتا ہے؟ اس بارے میں ماہرین نفسیات نے کئی کلیدی عناصر کی شناخت کی ہے۔ شیخی بگھارنا موضوع گفتگو کو پھر اپنی ذات کی طرف لے جانا، بلند آواز میں بات کرنا، بولنے کے دوران صیغہ متکلم ''میں'' کا بکثرت استعمال کرنا اور غیر مناسب طور پر بات کو طول دینا اور جب دوسرے بولیں تو بے پرواہی سے ادھر ادھر دیکھنا۔ اس پر تعجب نہیں ہونا چاہیے کہ نرگسیت (خود پسندی) دوسروں کو برگشتہ کر دیتی ہے اور باہمی تبادلہ خیالات میں مزاحمت کا سبب بنتی ہے۔ لوگ

گفتگو کے دوران نرگسیت میں مبتلا کسی فرد سے کیسے نمٹتے ہیں؟ تحقیق سے معلوم ہوا ہے کہ کچھ لوگ تو موضوع گفتگو کو تبدیل کرنے کی کوشش کرتے ہیں لیکن اکثریت زیادہ بے جان ردعمل سے کام لیتی ہے۔ وہ اپنی عدم دلچسپی کا اظہار کرتے ہیں اور پھر وہاں سے رخصت ہونے کی راہ تلاش کرتے ہیں۔

اس لیے اگر آپ اپنی خود ثنائی کے تذکروں کے دوران دوسروں کو لاتعلق پائیں اور مشروبات سے تروتازگی پانے کے لیے جاتا دیکھیں تو احتیاط سے کام لیں اور سمجھ لیں کہ آپ اپنی خود ثنائی میں افراط سے کام لے رہے ہیں۔ اسے ''اشارہ'' جان کر ''کسی دوسرے'' کو گفتگو کا موضوع بنائیں۔

یک طرفہ توجہ کا طریقہ

ہمارے ادارے ''فرسٹ امپریشنز'' کا ایک گاہک پچیس سالہ ''سام'' ہے۔ وہ کسی دوا ساز کمپنی کا نمائندہ ہے۔ اس نے ہمیں بتایا کہ ہمیں بہت سی ممتاز اور بااثر خواتین سے ملنے کا اتفاق ہوتا ہے۔ لیکن اسے ان کے ساتھ کوئی سنجیدہ تعلق قائم کرنے میں مشکل پیش آتی تھی۔ چنانچہ ایک سنجیدہ (تجرباتی) ملاقات کا انتظام کیا گیا جس کے دوران اس نے ''سوزان'' کی طرف پوری توجہ دی۔ وہ اس کی طرف جھکا۔ مسکرایا اور اس کی آنکھوں میں جھانکا۔ اس نے ملاقات کا آغاز، سوزان سے دن کی مصروفیات کی تفصیل پوچھنے سے کیا۔ اس کے بعد اس نے ''سوزان'' سے ڈھیروں سوالات کیے جو اس کے مشاغل دلچسپیوں سے متعلق تھے۔ اس نے خیالات حاضرہ کے بارے میں اس کی رائے پوچھی۔ اس نے یہ بھی پوچھا کہ اسے کس قسم کی فلمیں اور تھیٹر پسند ہیں۔ اس نے جوابات کو توجہ سے سنا اور ان سے متعلق ضمنی سوالات پوچھے اور اس کے خیالات کی بابت اپنی رائے دی۔ اپنی رائے دیتے یا کوئی سوال پوچھتے ہوئے اس نے بکثرت اسے اس کا نام لے کر پکارا۔ ''سوزان'' ''سام'' کی توانا شخصیت، اس کی دلچسپی اور توجہ سے بڑی مسحور ہوئی۔ سام نے اس کو براہِ راست خراج تحسین پیش نہیں کیا تھا لیکن محض اس کی توجہ ہی نے سوزان کو ایسے فہمیدہ اور دلچسپ ہونے کا احساس دلایا۔ تاہم اس تجرباتی ملاقات کے دوران سوزان نے محسوس کیا کہ سام نے اس کے بارے میں تو بہت کچھ پوچھا لیکن خود اپنے متعلق کچھ نہیں بتایا۔ دراصل سام نے 'سوسن کو کوئی موقع ہی نہیں دیا کہ وہ اس کے متعلق کچھ کہہ سکتی۔ یوں یہ گفتگو یک طرفہ تھی۔

سام نے سوزان پر اپنی توجہ اور دلچسپی نچھاور کی۔ جہاں مجموعی لحاظ سے اس کا ایک مثبت اثر تھا وہاں اس سے سوزان کے ذہن میں کئی وسوسوں نے جنم لیا۔ اسے تعجب کہ کیا سام کوئی ''مخفی پراسرار'' شخص ہے اور ربط و تعلق کے معاملے میں کشادہ ذہن نہیں تھا۔ اس نے اس سوال پر بھی غور کیا کہ سام کا اس کی طرف اپنی توجہ دکھانے کا کیا مقصد تھا اور سوچا کہ لوگوں سے پہلی ملاقات کے دوران شاید وہ ہمیشہ ایسے ہی طرز عمل کا مظاہرہ کرتا ہو۔ اور اپنی دلچسپی کے مظاہرے میں اپنی ذات سے متعلق کوئی اظہار نہ کرتا ہو۔ جائزہ لینے کی نشست کے دوران سوزان نے اس کا ذکر کیا تو سام نے وضاحت کی کہ وہ خواتین کے ساتھ اپنی پہلی ملاقات میں ہمیشہ ان سے معلومات حاصل کرتا ہے اور اس مقصد کے لیے وہ کئی سوالات پیشگی تیار رکھتا ہے لیکن اسے یہ معلوم نہ تھا کہ اس کا یہ سٹائل 'اسے پراسرار' اور مشکوک بنا دیتا تھا۔ اس نے اس پر غور نہیں کیا کہ اس کی توجہ اور مسلسل سوالات کا اثر گفتگو کے محدود ہونے اور سوزان کو باہمی تبادلہ خیالات کے دوران اپنی دلچسپی کے اظہار سے محروم رکھنے کی صورت میں ظاہر ہوا۔

ہمارے بہت سے موکل اس معاملے میں پریشان ہوتے ہیں کہ آیا وہ دوسروں کی ستائش کریں یا نہیں اور کریں تو کس طرح؟ کیا وہ اس اظہار احترام و محبت سے لوگوں کے دل جیت سکیں گے یا کوئی غلط ''پیغام'' پہنچائیں گے؟ بالعموم ایسے کرنا اچھی بات ہے بلکہ مستحسن ہے اور اس سے نتائج بھی خوشگوار مرتب ہوتے ہیں۔ اپنی تکریم و تحسین ہوتی دیکھ کر لوگوں میں اپنی عزت و احترام کا جذبہ بیدار ہوتا ہے اور عام طور پر نتیجہ عزت کرنے والے کے حق میں اور اس کی زیادہ پسندیدگی کی صورت میں نکلتا ہے۔

تاہم زیادہ اہمیت توجہ کی ہے۔ پہلی ملاقات میں کسی کو خراج تحسین پیش کرنے کا سب سے محفوظ طریقہ ذاتی اوصاف اور خوبیاں ہیں۔ ہم نے دیکھا ہے کہ ہمارے گاہک عام طور پر اپنی خوبیوں پر فخر کا اظہار کرتے اور انہیں زیر بحث لانے میں تسکین محسوس کرتے ہیں۔ اس کے علاوہ اچھے سٹائل اور اچھے ذوق کی بھی اہمیت ہے۔ ہم نے دیکھا ہے کہ لوگ اپنی پوشاک اور اپنے سٹائل کی تعریف سن کر پرمسرت ردعمل ظاہر کرتے ہیں۔ یہ لباس اور سٹائل ان کی ذاتی پسند اور انتخاب ہوتا ہے۔ اس کے برعکس ان کے جسم اور ساخت کی تعریف میں وہ کئی طرح سے حساس ہوسکتے ہیں۔

خوشامد آپ کو بہکا سکتی ہے

عام طور پر جب کوئی کسی دوسرے کے دل میں گھر کرنے کی کوشش کرے اور اس کا دل لبھائے تو اس کا پتہ صاف طور پر چلتا ہے۔ لیکن جب ہم خوشامد کی زد میں آئے ہوئے ہوں تو اسے کیا سمجھا جائے؟ اس سے خوشامد کرنے والے کی بابت ہمارے کیا احساسات ہوتے ہیں۔

تحقیق کرنے والوں نے ان سوالوں پر بھی توجہ دی۔ ایک سٹڈی میں شامل شرکا سے کہا گیا کہ وہ خود اپنی بابت یا کسی دوسرے کے بارے میں خوشامد سے بھرپور بیان پڑھیں۔ یہ بیان کسی اجنبی کا لکھا ہوا تھا جسے وہ نہیں جانتے تھے اور متذکرہ بیان، ان معلومات کی بنیاد پر لکھا ہوا تھا جو ''اجنبی'' کو ان کے بارے میں مہیا کی گئی تھیں۔ درحقیقت سب شرکا کو ایک ہی طرح کا مثبت بیان پڑھنے کو ملا جس کا کوئی تعلق ان کی ذاتی معلومات سے نہیں تھا۔

نتائج سے ظاہر ہوا کہ جب خوشامد (چاپلوسی) کے معاملے میں ان کی اپنی ذات بمقابلہ کوئی دوسرا فرد آمنے سامنے تھے تو شرکا نے اجنبی کو زیادہ فوقیت دی۔

جن شرکا کی خوشامد کی گئی تھی انہوں نے ''اجنبی'' کو غیر مخلص نہیں گردانا۔ انسانی فطرت کی مظہر یہ مثال عام دیکھنے کو ملتی ہے کیونکہ نفسیاتی لحاظ سے نہایت صحت مند لوگوں کی اپنی بابت بڑی اعلیٰ رائے ہوتی ہے اور انہیں یقین ہوتا ہے کہ اکثر خوبیوں کے اعتبار سے وہ اوسط درجے سے اوپر ہیں۔ چنانچہ کہا جا سکتا ہے کہ خوشامد اور خود بینی (اپنے متعلق ذاتی رائے) میں یکسانیت اور ہم آہنگی پائی جاتی ہے۔ اس لیے خوشامد پر باآسانی یقین کیا جا سکتا ہے۔

ماہرین نے اس سے یہ نتیجہ اخذ کیا ہے کہ ہم ان لوگوں کو پسند کرتے ہیں جو ہماری خوشامد کریں اور ان کے خلوص پر اعتبار کرنے کا رجحان رکھتے ہیں، خواہ کئی غیر مبہم اشارے اس کی نفی کرنے کے لیے موجود ہوں۔

طرز ادائیگی کی اپنی جگہ اہمیت ہے۔ اظہار تحسین کو متعلقہ فرد تک پہنچانے میں طرز ادائیگی کا بڑا حصہ ہوتا ہے۔ بعض لوگ اپنے ساتھ ایک بیان کی صورت میں براہِ راست اظہار

پسندیدگی و یکجہتی کو، مثلاً ''آپ کا بدن بہت خوبصورت ہے،'' پسند نہیں کرتے کیونکہ اس کے ردعمل میں بھی اظہار ضروری ہو جاتا ہے جس کے لیے یہ اظہار کیا جا رہا ہو اس کے پاس اس خراج تحسین کے لیے دو راستے ہوتے ہیں۔ یا تو وہ نرم لہجے میں شکریہ ادا کرے یا بے ڈھب طریقے سے اس کو تسلیم نہ کرے... مثلاً یہ کہہ کر کہ ''میرے کولھے تو بہت بھاری ہیں یہ مجھے اچھے نہیں لگتے۔'' تاہم اگر اپنے جذبات تحسین اس طرح پہنچائے جائیں کہ وہ گفتگو کی روانی میں مددگار ثابت ہوں تو یہ بہت سے لوگوں کے لیے راحت کا سامان ہوتے ہیں اور گفتگو کے دوران مزید وابستگی کا ذریعہ بنتے ہیں۔ مثلاً یہ کہنا کہ ''یہ بڑی اچھی بات ہے کہ آپ یوگا کی مشق کرتے ہیں۔ آپ کے لیے یہ بہت مفید ہے'' اس صورت میں جذبات تحسین پیش کرنے والا، اپنے مخاطب کو اپنی ذاتی دلچسپی سے متعلق مزید کچھ کہنے کا موقع فراہم کرتا ہے اور وہ بھی ایسے طریقے سے کہ گفتگو میں خلل پڑنے کی بجائے اس کی روانی برقرار رہتی ہے۔

خوشامد سے مطلب براری

کسی کا دل موہ لینے کے بہت سے طریقے ہیں۔ ان میں خوشامد، انکساری، شرافت، معذرت خواہی، ہمدردی، جانبداری، اتفاق رائے اور اپنی ہمت کو اجاگر کرنا وغیرہ شامل ہیں۔ تحقیق کرنے والوں نے ان سب ترکیبوں کی اثر آفرینی کو اپنے سے کم تر ماتحتوں ہم رتبہ لوگوں اور اپنے سے بلند مرتبہ رکھنے والوں پر آزمایا ہے۔

مجموعی طور پر سامنے آنے والے نتائج کے مطابق یہ سب ڈھنگ اور ترکیبیں زیادہ پسند کی جاتی ہیں اور ان کی وقعت زیادہ ہوتی ہے۔ ان طریقوں نے سب پر اپنا اثر دکھایا لیکن ماتحتوں اور ہم جلیسوں کی صورت میں زیادہ مؤثر ثابت ہوئے۔ اپنے سے بالا ہستیوں کے لیے کامیاب ترین ترکیب خوشامد چاپلوسی اور سب سے کم مؤثر اپنی اہمیت جتانا (خود پسندی) ہے۔ جب خوشامد کا انداز بڑھ کر نمایاں ہو جائے اور یہ واضح ہونے لگے کہ چاپلوسی کے کچھ مقاصد ہیں تو پھر اس کا اثر کم ہو جاتا ہے۔

چنانچہ اگر آپ چاپلوسی کو اپنائیں تو آپ زیادہ پسندیدہ ہوں گے اور آپ کی وقعت بھی زیادہ ہوگی۔ لیکن اس بات سے ہوشیار رہیں کہ اپنی ذات کو نہایت سرگرمی سے اجاگر کرنے اور مرعوب کرنے کی دھن کا اثر الٹا ہو سکتا ہے۔ خصوصاً اگر اس کا مظاہرہ اپنے افسر کے سامنے کیا جائے۔ یاد رکھیں کہ اعتدال ہی کامیابی کی کنجی ہے۔

کم آمیزی اور گریزپائی

''سام'' ادویات کی کمپنی کا ملازم جس کا ذکر پہلے آ چکا ہے، ''فرسٹ امپریشنز'' کا ایک غیر معمولی گاہک ہے ہمارے کئی گاہکوں کا اسلوب (سٹائل) ایک دوسرے سے بالکل مختلف ہے... وہ اپنی دلچسپیوں کی نمائش میں بڑے چنچل اور شوخ مزاج ہیں۔ ان میں دوسروں کو اپنی توجہ کا مرکز بنانے کا رجحان نہیں ہوتا۔ نہ وہ زیادہ سوالات دریافت کرتے ہیں بلکہ اپنی توجہ اور دلچسپی کا اظہار کرنے میں متامل ہوتے ہیں۔ اس کی بجائے وہ اپنے متعلق اور اپنے مطلوبہ موضوعات پر گفتگو کرتے ہیں۔ مثلاً حالات حاضرہ اور کلچر وغیرہ۔ وہ زیادہ گھلنے ملنے کا اظہار نہیں کرتے کیونکہ وہ ضرورت مند یا کم تر دکھائی دینا نہیں چاہتے نہ مسترد کیے جانے کے اندیشے میں مبتلا نظر آنا چاہتے ہیں۔ بعض دفعہ وہ دوسروں کی حیثیت اور اثر و رسوخ سے خوفزدہ ہوتے ہیں اور ان کے بارے میں زیادہ کرید یا ان کی بالا دستی کا اعتراف نہیں کرتے، کیونکہ اس طرح ان کے احساس کمتری میں اضافہ ہوتا ہے۔ یہ کئی لوگوں کی عادت سی ہوتی ہے وہ پہلی ملاقات میں دوسروں سے متعلق زیادہ دلچسپی کا اظہار نہیں کر پاتے خواہ وہ اس کے مشتاق بھی ہوں۔

تاہم جہاں یہ وتیرہ ''محفوظ'' محسوس ہوسکتا ہے وہاں اس میں کئی حقیقی خامیاں بھی ہیں کیونکہ مفادات کا ادل بدل بڑے وسیع پیمانے پر مروّج ہے۔ اگر آپ لوگوں پر ظاہر کریں کہ آپ ان میں دلچسپی رکھتے ہیں، انہیں پسند کرتے ہیں اور ان کا احترام کرتے ہیں تو زیادہ امکان یہی ہے کہ وہ بھی آپ کے متعلق اسی قسم کے جذبات محسوس کریں گے لیکن اگر انہیں آپ کے یگانگت اور احترام والے جذبات کا علم نہ ہو تو یہ امکان بھی کم تر ہو گا۔ اس لیے اگر آپ کسی کے ساتھ اپنائیت ظاہر کریں گے تو آپ بھی اس کی توجہ اور دلچسپی کا مرکز ہو سکتے ہیں۔

☆☆ اپنا تجزیہ خود کریں ☆☆

کیا میں ابھی ابھی کسی نئے ملنے والے کے لیے اپنی صحیح دلچسپی اور احترام کا اظہار کرنے میں راحت اور سکون محسوس کرتا ہوں خواہ میں خود کو اس سے رتبے میں کسی طور پر کمتر بھی محسوس کروں؟

☆ ☆

تیسرا طریقہ: پُراعتماد دلچسپی

ہمارے ادارے (فرسٹ امپریشنز) کی ایک اور گاہک ایمی کو لیجئے جو ایک سکول کی نوجوان ٹیچر ہے۔ وہ اپنے فرضی محبوب سے ایک عجائب گھر کے چائے خانے میں ملی۔ ذیل میں اس کی اپنے محبوب سے گفتگو کا ایک حصہ درج ہے

ایمی: ہاں تو نک تفریح طبع کے لیے تم کیا کرنا پسند کرتے ہو؟

نک: مجھے مشغلے کے طور پر وڈیو بنانا پسند ہے۔ میں نے دو ایک فلمیں دوستوں اور خاندانوں والوں کے ساتھ بنائی ہیں صرف تفریح کی خاطر! ورنہ اور کوئی مقصد نہیں تھا۔

ایمی: یہ تو بڑی اہم بات ہے۔ میں کسی ایسے فرد کو نہیں جانتی جس نے خود فلم بنائی ہو گو کہ میں ایسے بیسیوں لوگوں سے واقف ہوں جن کے پاس ایسے وڈیو کیمرے ہیں۔...... تمہیں یہ فیصلہ کرنے کا خیال کیسے آیا؟

نک: ہوں! مجھے صحیح طور سے یاد نہیں۔ لیکن تھیٹر میں میرے کچھ دوست ہیں اور میرا خیال ہے کہ شائد انہوں نے میرے ذہن میں یہ بات ڈالی۔

ایمی: تم ایک تخلیقی شخصیت لگتے ہو۔ یہ اچھی بات ہے...... میں چاہتی ہوں کہ میں اچھی تخلیقی صلاحیت کی مالک بنوں موسیقی میں مجھے کچھ شدھ بدھ ہے لیکن میں نے اس پر زیادہ توجہ نہیں دی۔

نک کو اپنی تخلیقی صلاحیت کے اعتراف پر خوشی محسوس ہوئی۔ ایمی نے اپنی پُرخلوص دلچسپی کا اظہار کیا اور اپنی طرف سے خراج تحسین کچھ اس طریقے سے پیش کیا جس کی بدولت اس نے خود کو زیادہ مطمئن اور بے تکلف پایا اور اپنی بابت زیادہ معلومات دے سکی۔ جس انداز سے ایمی نے اپنا ردعمل ظاہر کیا، اس سے بھی نک کو یہ موقع ملا کہ اپنی دلچسپی کا ماجرا اس تک پہنچا سکا۔ انہوں نے اپنی پُرلطف گفتگو جاری رکھی اور ایک دوسرے کے دل میں سما گئے۔

ایمی کی طرح آپ بھی دوسروں میں حقیقی طور پر دلچسپی کے اظہار کی بدولت کافی حد تک مستفید ہو سکتے/سکتی ہیں۔ اگر آپ اپنی دلچسپی کا اظہار کریں تو اس سے لوگوں میں اپنی قدر دانی اور پذیرائی کا احساس ہوتا ہے۔ اس سب کچھ کی وجہ سے دوسرا شخص آپ سے زیادہ بے تکلف ہوتا اور گھل مل جاتا ہے۔ یہی حال ایمی کا تھا۔ جس میں خود اعتمادی بھی تھی اور احساس

آسودگی بھی۔ اسی باعث وہ نک کے لیے اور زیادہ پرکشش ہوگئی۔

تلخیص

کسی میں دلچسپی لینا گویا ایک تحفے کی مانند ہے جو آپ اسے پیش کرتے ہیں۔ اکثر لوگ چاہتے ہیں کہ انہیں سمجھا جائے چنانچہ وہ آپ کی توجہ اور تجسس کی قدر کریں گے۔ جب آپ لوگوں سے پہلی بار ملتے ہیں تو آپ کو ان کے بارے میں، سوائے اس کے جو کچھ نظر آ رہا ہوتا ہے بہت کم علم ہوتا ہے اور آپ جلدی میں کچھ مفروضات قائم کر لیتے ہیں۔ ان مفروضات سے ان کے وجود کی عکاسی صحیح طور پر ہو بھی سکتی ہے یا نہیں بھی ہوتی۔ ان کی بابت جاننے میں دلچسپی کے اظہار اور اس جستجو سے کہ وہ کون ہیں، کا امکانی نتیجہ ان کی طرف سے جوابی دلچسپی اور خاطر کی بنیاد فراہم کرنے کی شکل میں ہوگا۔

آپ کی طرف سے دلچسپی لینے کے عمل میں آپ کی جسمانی توانائی (حرکات) کا رخ دوسروں کی طرف موڑنا شامل ہے۔ مثلاً دیکھنا جھکنا اور زبان سے کچھ کہے بغیر ان پر اپنا ردعمل ظاہر کرنا اس کے علاوہ سوالات دریافت کرنا۔ غور سے سننا اور مناسب طرز عمل اختیار کرنا بھی۔ آپ کی دلچسپی کی سٹائل کا اظہار۔ آپ کی جستجو کی شدت سے اور اس انداز سے بھی ہوتا ہے جس میں آپ دوسروں کو تسلیمات پیش کرتے یا ان کی قدر افزائی کرتے ہیں/کرتی ہیں۔

ذیل میں دیے گئے جدول کو پڑھ کر اندازہ لگایئے کہ اپنی پہلی گفتگو کے دوران آپ دوسروں میں اپنی دلچسپی کا اظہار کس طرح کرتے ہیں۔ کیا آپ جانتے ہیں کہ آپ کو اپنی دلچسپی اور توجہ کس طرح ظاہر کرنی ہے؟ کیا آپ اظہار پسند ہیں یا شرمیلے اور کنی کترانے والے؟ آپ کس نوع کی دلچسپی کا اظہار کرتے ہیں۔ ہر طرز عمل پر دوبارہ غور کیجئے اور دیکھئے۔ یہ جائزہ لیجئے کہ آیا آپ ایسے بالعموم کرتے ہیں کبھی کبھی یا شاذ و نادر؟

مثبت دلچسپی پر منفی رویے

کیا آپ ایسے کرتے ہیں	تو آپ ایسے لگتے ہیں	کیا میں ایسے کرتا ہوں؟		
		بالعموم	کبھی کبھار	شاذ
ا۔ جب دوسرے بول رہے ہوں تو آپ ان کی طرف جھکتے ہیں	دلچسپی لینے والے، ہم مزاج، دل کش			

۲۔ نگاہیں ملاتے ہیں	دلچسپی لینے والے مہذب			
۳۔ گفتگو کے دوران دوسرے کو اس کا نام لے کر مخاطب کرتے ہیں	متوجہ، ملنسار، حاضر دماغ			
۴۔ گفتگو کے دوران ایسے مخاطب سے سوالات دریافت کرتے ہیں	دلچسپ، دل کش			
۵۔ دوسرے کو غور سے سنتے ہیں	اپنی سوچوں میں گم نہیں۔ متوجہ مشغول			
۶۔ کسی کو آداب پیش کرتے یا اس کے لیے حقیقی احترام کا اظہار کرتے ہیں	ہم مزاج، زود فہم، مرغوب طبع			

عام غلط فہمیاں

اگر آپ ایسا کرتے ہیں	تو اپنے خیال میں آپ ایسے لگتے ہیں	جب کہ دوسروں کو ایسے نظر آتے ہیں	کیا میں ایسے کرتا ہوں		
			بالعموم	کبھی کبھار	شاذ
بے توجہی سے سنتے ہیں	غیر جانبدار، لاتعلق	عدم دلچسپی کا خوگر۔ اپنی سوچ میں گم۔ غیر معقول			
اپنے متعلق بات کیے جاتے ہیں۔ دوسروں کے متعلق کچھ نہیں پوچھتے	باخبر، دلچسپ	خود پسند، گستاخ، دقت طلب			

سوالات پوچھتے چلے جاتے ہیں۔ دوسروں کو کچھ کہنے کا موقع نہیں دیتے	دلچسپ پرکشش	پراسرار غیر دلچسپ			
ایسے سوالات پوچھتے ہیں جن کا مقصد، موضوع گفتگو پھر اپنی ذات کو بنانا ہو	دلچسپ تعلقات کا خواہاں	اپنی ذات میں مگن غیر دلچسپ			
توجہ اور دلچسپی لینے سے گریزاں رہتے ہیں	بردبار، بااعتماد	لاتعلق، غیر مقبول، خشک مزاج			

چھٹا باب

موضوعات میں تنوّع
پہلی ملاقات کے دوران موضوعِ گفتگو

اب آپ کو پہلے تاثرات سے متعلق دو بنیادی امور معلوم ہو گئے ہیں کہ: دوسروں کو اپنی طرف کیسے متوجہ کریں اور ان سے اپنی دلچسپی کا ظہار کیونکر ہو۔ اس کے بعد کیا کرنا چاہیے؟ جب آپ کسی کے ساتھ گفتگو میں مشغول ہوتے ہیں تو آپ کو موقع ملتا ہے کہ آپ بے مزہ اور بے لطف گفتگو کی بجائے کوئی دلچسپ بات چیت کریں۔ آپ یہ کیسے کر سکتے ہیں؟ آپ پہلے تاثر کے تیسرے بنیادی تقاضے کا احساس کرتے ہوئے اپنے اردگرد کے سلسلے میں، اپنے مشاہدات جیسے موضوعات تخلیق اور تلاش کریں۔

جب آپ اپنے اردگرد کی دنیا کے بارے میں بات کرتے ہیں تو گویا روشن خیالی اور معلومات سے آگاہی کا تحفہ بانٹتے ہیں۔ آپ دوسروں کی نئے خیالات اور نقطہ ہائے نظر سے واقف ہونے کی خواہش کو پورا کرتے ہیں اور اس سے آپ کی اچھی خوبیوں کا اظہار ہوتا ہے۔ جب آپ دنیا سے متعلق مختلف موضوعات کو زیرِ بحث لاتے ہیں تو لگتا ہے کہ آپ زندگی کی گہما گہمی میں شریک اور مصروف ہیں۔ اگر آپ زندگی اور اردگرد کے حالات سے آگاہی اور دلچسپی ظاہر نہ کریں تو آپ اکتا دینے والے (بور) اور اپنے حال میں مست یا دونوں دکھائی دے سکتے ہیں۔

لیکن دنیا دار اور رفتارِ عالم سے باخبر ہونا بھی پہلی گفتگو کے دوران ٹھوکر کھانے کا سبب بن سکتا ہے۔ ہم سب کو اس وقت ایسی ہی صورت حال کا سامنا ہوتا ہے جب ہماری

زبان کو گرہ لگ جاتی ہے اور ہم سوچنے لگتے ہیں کہ "میں اس سے کس موضوع پر بات کروں؟ کیا میں موسم پر بات کروں اپنے ہوائی جہاز کے ماڈل کا شوق زیر بحث لاؤں۔ پٹرول کی قیمت یا بندوق پر اپنے کنٹرول کا ذکر چھیڑوں؟ دوستوں کے مابین تو موضوع کا انتخاب آسان ہے کیونکہ آپ کو ایک دوسرے کی دلچسپیوں کا علم ہوتا ہے اور کئی ایک دلچسپیاں مشترک ہوتی ہیں لیکن نئے چہروں کی صورت میں آپ ایک دوسرے سے مکمل طور پر ناآشنا ہوتے ہیں۔ واقفیت کا واحد راستہ اسی مشکل کا ازالہ کرنا اور کوئی موضوع تلاش کرنا ہے۔

یہاں ہم اس عمل اور سٹائل اور عقل و دانش کے ساتھ خودنمائی کے لیے درکار جس مواد کی آپ کو ضرورت ہے، اسے تلاش کرتے ہیں۔ یہ عمل وہ ترتیب اور طریقہ ہے، جس سے آپ موضوعات کی تمہید باندھتے ہیں اور انہیں آگے بڑھاتے ہیں۔ آپ کے سٹائل کا انحصار اس پر ہے کہ آیا آپ گفتگو کو دوطرفہ رنگ دیتے ہیں یا یک طرفہ رکھتے ہیں اور مواد، وہ اصل موضوعات ہیں جنہیں آپ گفتگو میں شامل کرتے ہیں۔ ہم آپ کو دکھائیں گی کہ آپ موضوعات پر کس انداز میں بات کرتے ہیں۔ اس انداز کی اہمیت اس بات سے زیادہ ہے جو آپ بیان کرتے ہیں۔ آپ ایک دلکش اخلاقی مسئلے کو مغز چاٹنے والا بنا دیتے ہیں اگر اس پر اپنا لیکچر جھاڑنا شروع کر دیں۔ اس کے برعکس، آپ ماڈل ہوائی جہاز کے اپنے شوق پر، اگر آپ ایک ولولہ انگیز اور تفریحی انداز میں بات کریں تو دلچسپ موضوع بنا سکتے ہیں۔

مطلوبہ گفتگو کے لوازمات

ہم بات گفتگو کے لوازمات سے شروع کریں گے۔ اس سے مراد وہ ترتیب اور تدریج ہے جس سے آپ گفتگو کے موضوعات متعارف کراتے ہیں۔ وہ طریقے جن سے موضوعات پیدا کرتے اور ان پر اپنا ردِعمل ظاہر کرتے ہیں اور جس طرح ان موضوعات میں دوسروں کی دلچسپی موجود ہونے کو ملحوظ رکھتے ہیں۔

معمول کی ترتیب

پہلی گفتگو خواہ نئی اور نادرسی محسوس ہوتی ہو پھر بھی گفتگو کا آغاز کرنے سے متعلق کچھ شروعات اور معمولات ہیں۔ دراصل کسی نووارد کے ساتھ جسے آپ ابھی ابھی ملے ہوں۔ معروضی اور غیر جذباتی موضوعات کو زیر بحث لانے کے لیے ایک عام اور رسمی ترتیب ہے۔ ہم بالعموم کسی مقام اور جگہ سے شروع ہوتے ہیں۔ واقعات کی طرف بڑھتے ہیں اور ہنسی مذاق تک

پہنچتے ہیں۔ اگر آپ اس ترتیب پر عمل کریں تو امکانی طور پر آپ دوسروں کے لیے زیادہ مانوس محسوس ہوں گے اور اگر آپ کو سمجھ نہیں آ رہی کہ گفتگو کا آغاز کیسے کیا جائے، تو بھی اس ترتیب سے گفتگو آسان تر ہو جائے۔

پہلا مرحلہ مقام: جہاں ہم ہوں

ابتدائی موضوعات بالعموم موجودہ ماحول یا صورت حال، موسم یا اس جگہ (مقام) سے متعلق ہوتے ہیں۔ جائے وقوع یا موجودہ وقت کا ذکر تقریباً ناگزیر ہوتا ہے۔ اس کے بعد ہم مخصوص انداز سے یہ ٹوہ لگاتے ہیں کہ آیا ہمارے کوئی مشترکہ دوست یا دوسرے روابط ہیں۔ اس رسمی ترتیب کو اپنانے سے دوسرے کی جھجک دور ہوتی ہے اور وہ آپ کی صحبت میں طمانیت محسوس کرتا ہے۔

دوسرا مرحلہ: واقعات حقائق صورت حال

موسم پر گفتگو کر چکنے کے بعد آپ کس موضوع کو لیتے ہیں؟ یہ ذرا نازک اور مشکل لمحہ ہوتا ہے جب آپ بارش پر گفتگو ختم کر چکے ہوں اور اس کے بعد کسی نئے موضوع گفتگو سے ابتدا کرنی ہو۔ کئی دفعہ پہلی بار کی گفتگو ''مچھلی پکڑنے کی مہم'' کی مانند لگتی ہے ... آپ ایک موضوع چھیڑتے ہیں اور اس میں بات چیت کے دوسرے شریک کار کا اشتیاق دیکھتے ہیں اور ہم بالعموم حقائق اور واقعات سے شروع ہوتے ہیں ... ''کیا آپ نے فلاں کے متعلق سنا ہے کہ ...'' ایسا کرنے کی معقول وجوہ ہیں۔ واقعات کا تذکرہ بے خطر ہوتا ہے۔ اس میں کسی کی ناراضگی یا رنجش کا اندیشہ نہیں ہوتا، نہ کسی جھگڑے کا امکان ہوتا ہے۔

تیسرا مرحلہ: تفریحی مواد خیالات اور آرا

گو حقائق موضوع کے اعتبار سے بے ضرر ہوتے ہیں لیکن عام طور پر اتنے مزاحیہ نہیں ہوتے جتنے ''خیالات'' ہوتے ہیں۔ رویے، خیالات اور مشورے زیادہ دلچسپ اور چٹ پٹے ہوتے ہیں۔ اس سطح پر ہونے والی گفتگو سے ہی اکثر لوگ یہ فیصلہ کر پاتے ہیں کہ آیا وہ کسی سے تعلق استوار کریں یا دوستی لگائیں۔ تاہم خیالات اور مشورے، حقائق کی نسبت زیادہ پرخطر ہوتے ہیں۔ خیالات کے اظہار سے، لوگوں کے مابین اقدار کی اہمیتوں میں پایا جانے والا اختلاف ظاہر ہو جانے کا خطرہ ہوتا ہے۔ اسی لیے لوگ پہلے خوشگوار باتوں اور حقائق سے

گرم جوشی پیدا کرتے ہیں اور پھر خیالات کے تبادلے کی طرف آتے ہیں۔

پُرکشش ہونے کے لیے مطلوب رویے

کوئی آپ کے لیے پُرکشش کیونکر ہوتا ہے؟ ماہرین نفسیات نے اس کی کئی وجوہات تلاش کی ہیں۔ ان میں دوسرے اجزا کے علاوہ جسمانی ساخت، باہمی امداد کا مادہ اور ذہانت وغیرہ شامل ہیں۔ ایک زبردست دریافت یہ ہے کہ اگر آپ کا رویہ زندگی سے متعلق ان جیسا ہو تو لوگوں میں آپ کے لیے کشش پائی جاتی ہے۔ مثلاً والدین کی تعظیم، بہبود عامہ، قانون سازی، تمباکو نوشی، بیرونی ممالک کی فلمیں وغیرہ۔

ایسا کیوں ہے؟ عملی زندگی کا سفر شروع کرنے والوں کے لیے یہ رویہ معقول اور جائز ہے۔ اس سے کسی کی ہوشمندی، فہم و فراست کو صحیح انداز میں بیان کرنے اور دور اندیشی کی تصدیق ہوتی ہے۔ ایک اور وجہ یہ ہے کہ لوگ قدرتی طور پر فرض کر لیتے ہیں کہ ایسے لوگ جو اپنے رویوں میں ان سے یکسانیت رکھتے ہیں، انہیں پسند بھی کرتے ہوں گے۔ چنانچہ اگر آپ کسی سے سزائے موت کے مسئلے پر متفق ہیں تو وہ سمجھتا ہے کہ آپ اسے زیادہ پسند کریں گے۔ بہ نسبت اس صورت کے کہ آپ متفق نہ ہوں۔ کیونکہ وہ یہ فرض کر لیتا ہے کہ آپ اسے پسند کرتے ہیں اس لیے وہ آپ کو پسند کرتا ہے۔

اگر آپ اپنا پرتپاک خیر مقدم چاہتے ہیں تو آپ دوسروں کو اپنے وہ رویے دکھائیں جو اُن میں اور آپ میں یکساں ہوں۔ یہ خیال رکھیں کہ آپ کے ان کے ساتھ عدم اتفاق کی بجائے اتفاق کے پہلو اجاگر ہوں۔ یاد رکھیں کہ ہر شخص ''آپ ٹھیک ہیں'' سننا چاہتا ہے۔ ''آپ غلط ہیں'' نہیں۔

صورتِ حال میں تبدیلی

بلاشبہ ہر پہلی گفتگو میں یہ ترتیب لازمی نہیں ہوتی اور بعض صورتوں میں آپ کو براہِ راست تیسرے مرحلے یعنی تفریحی گپ شپ سے ابتدا کرنے کی اجازت ہوتی ہے۔

مثال کے طور پر جب آپ کسی ایسی میٹنگ میں شریک ہوں جو کسی مشترکہ مفاد کے سلسلے میں ہو، جس کا ایجنڈا طے شدہ ہو مثلاً سماجی تنظیم کی میٹنگ، کوئی کمپیوٹر شو، دوڑ لگانے والی

ٹیم کی تقریب ہو تو آپ کی کوشش ہوتی ہے کہ سیدھے تیسرے مرحلے سے ابتدا کریں۔ ایسے مواقع پر آپ کو پہلے ہی معلوم ہوتا ہے کہ آپ کی دلچسپیاں (مقاصد) مشترک ہیں۔ چنانچہ آپ زیرِ غور مسئلے کی بابت گفتگو شروع کر سکتے ہیں اور اس پر اپنی رائے کا اظہار بھی کر سکتے ہیں۔ یوں آپ ماحول کو خوشگوار بنانے کے مرحلے کو چھوڑ کر آگے نکل جاتے ہیں۔

موضوعِ گفتگو کی فراہمی

موقع اور صورت حال سے قطع نظر، پہلی گفتگو کے دوران کسی بھی موضوع پر بات نہ کرنے سے یہ بہرحال قابل ترجیح ہوتا ہے کہ کسی موضوع پر بات کی جائے۔ ''فرسٹ امپریشنز'' کے ہمارے ایک گاہک ''لینی'' کی بابت سنئے جو اپنی مشیر کے ساتھ ''چاہنے والوں کی ایک فرضی ملاقات'' کے لیے موسم سرما کی ایک شام کو ملا۔ ان کے درمیان ہونے والی گفتگو کا ایک حصہ یوں تھا:

سوسان: ہاں تو اپنی تمہارا ارادہ اگلے ہفتے آسکر کی فلم دیکھنے کا ہے؟

لینی: نہیں میں فلم دیکھنے اکثر نہیں جاتا۔

سوسان: دیکھتی تو میں بھی زیادہ نہیں لیکن پھر بھی یہ میں دیکھنا چاہتی ہوں۔

لینی: ہاں میں جانتا ہوں (سر اثبات میں ہلاتے ہوئے) میں جانتا ہوں بہت سے لوگ دیکھیں گے ... وقفہ۔

سوسان: اوہ کیا تم نے اتوار کا اخبار پڑھا؟ بظاہر یوں لگتا ہے کہ قطب شمالی کا کوئی برف کا تودہ پگھل رہا ہے۔ میرے خیال میں کرہ ارض کی حرارت کوئی حقیقی عمل ہے

لینی: واقعی؟ وہاں کیا ہو رہا ہے؟

سوسان اسے تفصیل بتانے لگی کہ اس نے کیا پڑھا تھا اور لینی اس پر تبصرہ کرنے لگا۔ بالآخر سوسان نے دوسرا موضوع چھیڑ دیا۔ گفتگو کا یہ سلسلہ گھنٹہ بھر جاری رہا۔

بعد میں ملاقات کے نتائج پر غور کرنے کے دوران لینی نے بتایا کہ اس نے گفتگو سے بہت لطف اٹھایا اور اس کا خیال تھا کہ وہ ہمہ تن گوش رہا تھا اور پوری طرح متوجہ بھی تھا۔ اس نے کہا کہ اسے سوسان جیسی ہستیوں کا ساتھ بالخصوص پسند تھا جس نے اسے وہ باتیں سمجھانے میں دلچسپی لی جو اسے معلوم نہ تھی۔ اس کی مشیر نے وضاحت کی کہ وہ تو بے شک متوجہ اور دلچسپی لیتا ہوا دکھائی دے رہا تھا لیکن خود سوسان کو یہ گراں گزرا کہ گفتگو کو جاری رکھنے کا

بوجھ اس (سوسان) پر تھا۔ اس نے یوں محسوس کیا گویا لینی اسے معلومات کی فراہمی یا تپاک سے محروم رکھ رہا تھا۔

عام طور پر اگر آپ گفتگو میں کسی رائے یا موضوع کا اضافہ نہیں کرتے تو خواہ آپ نے خود کو متوجہ اور دلچسپی لیتے ہوئے بھی دکھایا ہو پھر بھی آپ کو کند ذہن سمجھا جا سکتا ہے۔

اٹک کر رہ جانا

ہمارے ایک دوست، 30 سالہ جیک کو جو میامی سے نیا نیا نیویارک منتقل ہوا تھا، جس صورت حال کا سامنا کرنا پڑا، اس کا حال سنیے۔ جیک کے افسر نے اسے اپنے گھر کھانے پر مدعو کیا۔ جیک کو امید تھی کہ وہاں کئی نئے چہروں سے ملاقات ہو گی اس لیے اس نے اپنا اچھا تاثر دینے کے لیے عمدہ لباس زیب تن کیا۔ دعوت میں جیک کی نشست اپنے افسر کی ایک پڑوسن ویلنشیا کے ساتھ تھی، جو جیک کی ہم عمر ایک خاموش طبع خاتون تھی۔ جیک اور ویلنشیا نے ایک دوسرے سے اپنا تعارف کرایا اور پوچھا کہ وہ کیا کام کرتے ہیں۔ کہاں رہائش ہے اور میزبان سے کیسے واقفیت ہے۔ اس کے بعد ایک مخمصے والی بھونڈی خاموشی چھا گئی۔ جیک نے ویلنشیا سے کھانے کی بابت پوچھا کہ کیسا تھا۔ کیا پسند آیا؟ اُسے بالخصوص مچھلی بہت اچھی لگی۔ اس کے بعد ایک دفعہ پھر سکوت طاری ہو گیا۔ پھر ویلنشیا نے جیک سے دریافت کیا کہ اسے نیویارک کے ریستوراں کیسے لگے۔ جیک نے جواب دیا کہ اسے صرف ایک دو دفعہ ہی ریستورانوں میں جانے کا اتفاق ہوا ہے اور وہ میامی کے ہوٹلوں سے یقینی طور پر بہت اچھے ہیں۔ ویلنشیا نے اس کی رائے سے اتفاق کیا۔ وقفے وقفے سے ایک آدھ مزید سوال جواب کے بعد کہ مچھلی کہاں اچھی ملتی ہے، جیک اور ویلنشیا دونوں مضطرب نگاہوں سے پیچھے ہٹتے ہوئے لوگوں کی طرف دیکھنے لگے۔ اس امید کے ساتھ کہ کسی اور موضوع پر بات ہو۔

ظاہر ہے کہ جیک اور ویلنشیا دونوں کو موضع گفتگو کے تلاش کرنے میں مشکل پیش آئی۔ وہ پہلے مرحلے ... جائے وقوع میں ہی اٹک کر رہ گئے۔ انہوں نے موقع محل، اپنے تعارف (رابطے) اور کھانے سے متعلق بھی بات کی۔ لیکن اس کا احاطہ کرنے کے بعد وہ دوسرے مرحلے (حقائق) کی طرف نہیں بڑھے اور نہ تیسرے مرحلے (کسی مزاحیہ موضوع) کو چھیڑا۔ انہیں موقع میسر آیا (ماحول سازگار تھا) لیکن وہ پیش قدمی میں ناکام رہے۔

آپ غالباً ایسے لوگوں سے واقف ہوں گے جو جذبات ابھارنے والی خبروں اور

معلومات سے مالا مال ہوتے ہیں۔ بات سے بات نکالنے کے یہ ماہرین بالعموم دلچسپ اور جاذب توجہ ہوتے ہیں۔ وہ یہ کیسے کرتے ہیں؟ ...۔ رسیلے موضوعات رسیلی باتیں انہیں از بر ہوتی ہیں۔ان میں سے کئی ایک تو انہوں نے ٹی وی دیکھ کر۔ اخبارات پڑھ کر۔ یا کسی کی زبانی سن رکھی ہوتی ہیں۔لیکن زیادہ تر دلچسپ موضوعات ان کے اپنے مشاہدات اور روزمرہ زندگی پر تبصروں سے عبارت ہوتے ہیں۔وہ اپنے خیالات کو اکٹھا کرتے ہیں جو دوسروں کے لیے دلچسپی کا باعث ہوں اور گفتگو کو، بات چیت میں شریک لوگوں کے پسندیدہ موضوع میں ڈھالنے کے ماہر ہوتے ہیں۔

بے کیفی کا علاج

بدقسمتی سے بوریت پیدا کرنے کی کئی صورتیں ہیں۔ ماہرین نے بوریت سے متعلق جاننے کی خاطر، لوگوں کے درمیان ہونے والی ذاتی گفتگو سننے اور پھر اس کے معیار کا تعین کرنے کی حاضرین سے فرمائش کی۔

نتائج سے ظاہر ہوا کہ جو لوگ خاموش طبع اور بے حس ہوتے ہیں اور بات چیت کے دوران واقعیت پر مبنی کوئی معلومات بھی فراہم نہیں کرتے، وہ ان لوگوں کی نسبت زیادہ بور کرنے والے اور بے کیف ہوتے ہیں جو گفتگو میں خوب حصہ لیتے ہیں۔ خواہ ان کی گفتگو کا مواد کیسا ہی کیوں نہ ہو۔ یہ خاموش تماشائی قسم کے لوگ جو اپنی قربت کا کوئی احساس نہیں دلا سکتے انہیں مجلسی لحاظ سے زیادہ غیر محفوظ قرار دیا گیا اور زیادہ سرگرمی سے حصہ لینے والوں کے مقابلے میں کم پسندیدہ جانا گیا۔

دوسروں کے موضوعات میں دلچسپی لینے اور شرکت سے ایک دو موضوع اپنی طرف سے شامل گفتگو کرنے کا خاطر خواہ اثر ہوتا ہے۔ اس طرح گفتگو میں شامل آپ کے ساتھی کی دلجوئی اور اس کی معلومات میں اضافہ ہوتا ہے۔ یوں آپ سے متعلق ایک مثبت تصور ابھرتا ہے۔

شش و پنج سے نجات

اگر آپ کی سمجھ میں کوئی موضوع نہیں آ رہا تو آپ ہمیشہ کوئی نہ کوئی سوال ہی دریافت کر لیا کریں: ”کیا آپ نے فلاں کی بابت سنا ہے کہ ... ہے“ جیک اور ویلنشیا میں

سے کوئی بھی اپنی گفتگو کو صرف مزید سوالات کے ذریعے اگلے مرحلے تک لے جا سکتا تھا۔ بالخصوص حقائق اور اپنے نقطۂ نظر سے متعلق سوالات پوچھ کر۔ مثال کے طور پر جیک کہہ سکتا تھا کہ میں شہر میں نووارد ہوں اور مقامی سیاست سے نابلد ہوں۔ آپ میئر کی اس تجویز کے بارے میں کیا کہتی ہیں جو اس نے ... یا ویلنشیا پوچھ سکتی تھی کہ ''میامی کے حالات کیسے تھے؟ وہاں کیا ہو رہا ہے؟''

☆☆ خود کو پرکھئے ☆☆

کیا میں اس کا اہل ہوں کہ گفتگو میں نئے موضوعات شامل کر کے، اسے گرمجوشی اور تپاک سے اگلے مرحلے کی طرف لے جا سکوں؟ کیا مجھ میں یہ سمجھنے کا شعور ہے کہ کون سے موضوعات پر گفتگو دوسروں کے لیے دلچسپی کا باعث ہو گی؟ کیا میں بوقت ضرورت گفتگو میں دلچسپی پیدا کر سکتا ہوں؟

☆ ☆

موضوع میں دلچسپی: تھوڑا آپ بھی حصہ لیں

یہ صحیح ہے کہ گفتگو کا ایک حصہ، دوسروں کی طرف سے آنے والے کسی موضوع پر اپنے ردعمل کا اظہار ہوتا ہے۔ اگر آپ موضوع کی بابت کچھ جانتے ہوں اور آپ کو اس میں دلچسپی ہو تو آپ کا ردعمل بہت نمایاں ہوتا ہے۔ اگر کوئی آپ سے آپ کے پسندیدہ کھیل کی ٹیم یا موسیقار کے بارے میں دریافت کرے تو بالعموم آپ اپنی رائے اور خیالات کا اظہار کرتے ہیں۔

موضوعات جن کی بابت آپ کچھ نہیں جانتے

لیکن بہت سے موضوعات ایسے ہیں جن سے متعلق آپ کو کچھ معلوم نہیں ہوتا۔ یہ کسی ناواقف سے ملنے کا ایک دلچسپ حصہ ہے کیونکہ آپ کو نئی باتیں سننے اور نئے خیالات سے آگاہی کا موقع ہاتھ آتا ہے۔ لیکن بایں ہمہ، جب بعض اوقات بیرون ملک کا کوئی موضوع زیر بحث لایا جائے تو آپ کو اس سے اپنے بے خبر دکھائی دینے کا خوف ہوتا ہے اور آپ اس

موضوع کو تبدیل یا نظر انداز کر دیتے ہیں لیکن بدقسمتی سے ایسی صورت حال میں آپ گستاخ خود بین یا مجلسی لحاظ سے ناموزوں دکھائی دینے لگتے ہیں۔

نیچے ایک دوسرے سے ناواقف دو کارکنوں ''راب'' اور جارج'' کے درمیان گفتگو کا کچھ حصہ درج ہے جو کافی بنانے کی مشین پر ایک سوموار کی صبح کے درمیان ہوئی۔

راب: میرا اختتام ہفتہ بہت اچھا رہا۔ یہ میں نے اپنے دونوں بیٹوں کے ساتھ گزارا جو فٹ بال کی پریکٹس کر رہے تھے اور میری بیوی وغیرہ اپنے قصبے گئی ہوئی تھیں۔ سردی نے مجھے دھو ڈالا ہے۔ میری خواہش ہے کہ میرے پاس سردی میں ٹھٹھرنے کے لیے کچھ اور وقت ہوتا۔

جارج: میں تمہاری بات سمجھ رہا ہوں کہ تمہارا مطلب کیا ہے لیکن میں اس ہفتے بیمار تھا اس لیے میں نے کچھ وقت لیٹ کر ٹی وی دیکھنے میں گزارا۔ کل ہی رات میں نے لنکن سے متعلق ایک دستاویزی فلم دیکھی۔ یہ واقعی بہت عمدہ فلم تھی مجھے بالکل معلوم نہیں تھا کہ ...

راب: واقعی وہ اچھی تھی ... میں نے وہ فلم نہیں دیکھی۔ مجھے موسیقی سے زیادہ لگاؤ ہے۔ میں ''جاز'' کے سنہری دور پر تیار کی گئی وڈیو دیکھتا رہا۔ مجھے اس طرز کی موسیقی بہت پسند ہے۔

راب جو تاریخ سے بالکل نابلد ہے، اپنی لاعلمی کے باعث اس وقت پریشان ہوا جب جارج نے فلم کی بابت بات کی اور وہ اس موضوع پر اپنی طرف سے کچھ نہ کہ سکنے پر مشکل میں پڑ گیا۔ اس لیے اس نے بات کا موضوع ہی بدل دیا۔ تاہم جارج کو ناگوار گزرا، اس نے برا مانا اور راب کو غیر دلچسپ اور بدتمیز سمجھا۔ راب کا رویہ اخلاقی طور پر اس معیوب روش سے بھی زیادہ قابل اعتراض تھا جس کے سہارے کوئی شخص، اپنی ذاتی خوبیوں اور اوصاف کو نمایاں کرنے کے لیے گفتگو کا رخ اپنی پسند کے موضوع کی طرف پھیر دیتا ہے۔ راب نے چالاکی سے اپنے ناپسندیدہ موضوع گفتگو کا خاتمہ کر دیا جس سے وہ جان چھڑانا چاہتا تھا۔

پہلا تاثر مثبت انداز میں دینے کے لیے ضروری نہیں کہ آپ مختلف قسم کے موضوعات سے آپ پوری طرح باخبر ہوں اور آپ کو اس بارے میں معلومات ہوں بلکہ اس سلسلے میں آپ کو صرف اتنا کرنا ہوتا ہے کہ دوسروں کی دلچسپیوں اور آرا سے متعلق اپنی جستجو کا

مظاہرہ کریں۔ اکثر لوگ، اگر کوئی دوسرا ان کے موضوع سے لاعلم ہو تو بھی وہ اسے جاری رکھنے میں کوئی تامل نہیں کرتے بلکہ وہ موقع سے فائدہ اٹھاتے ہوئے، اپنے پسندیدہ موضوع سے آپ کو مطلع کرنے کے خواہش مند ہوتے ہیں۔ مثال کے طور پر ''راب'' کہہ سکتا تھا کہ ''میں لنکن کی بابت کچھ نہیں جانتا فلم کس بارے میں تھی؟'' اور یوں وہ زیادہ مثبت طور پر دیکھا جاتا۔ اگر آپ کسی مسئلے کی بابت اپنی عدم واقفیت اور لاعلمی ظاہر ہو جانے کے اندیشے سے اسے چھوڑ کر، دوسرے موضوع کی طرف رجوع کر لیتے ہیں تو لوگ آپ کے اس طرزِ عمل کو ان کے پسندیدہ موضوعات میں دلچسپی کے فقدان پر محمول کریں گے اور آپ کی مقبولیت میں کمی آئے گی۔ اس لیے آپ اپنی عدم واقفیت اور لاعلمی سے صحیح طور پر نمٹنے کی کوشش کریں۔

☆☆ خود کو پرکھیں ☆☆

جب دوسرے لوگ کوئی ایسا موضوع زیر بحث لائیں جس کی بابت میں لاعلم ہوں تو میرا ردعمل کیا ہوتا ہے؟ کیا میں ان سے کچھ جاننے کی کوشش کرتا ہوں یا میری کوشش یہ ہوتی ہے کہ کوئی ایسا موضوع زیر بحث آئے جس پر میں زیادہ اعتماد سے بات کر سکوں؟

☆ ☆

موضوعات جن سے آپ باخبر ہیں لیکن آپ کے پسندیدہ نہیں

بعض دفعہ یوں بھی ہوتا ہے کہ آپ کسی نئے فرد سے ملتے ہیں جو کسی ایسے موضوع پر گفتگو شروع کر دیتا ہے جس کی بابت آپ تھوڑا بہت جانتے ہیں لیکن اس موضوع میں آپ کو دلچسپی نہیں ہوتی۔ یہ معاملہ اس وقت بڑا صبر آزما بن جاتا ہے جب کوئی اس موضوع پر گفتگو کو طول دے۔ یہاں ہم اپنی ایک گاہک ''ھنا'' کو پیش آنے والے تجربے کی بابت بتاتے ہیں جو بوسٹن سے ڈلاس جانے والی پرواز کے دوران ''رے'' کے ساتھ والی سیٹ پر بیٹھی ہوئی تھی۔ ''رے'' نے اپنا تعارف کرایا اور ''ھنا'' کے ساتھ گفتگو شروع کر دی۔

رے: مجھے رے کہتے ہیں۔ کیا آپ ڈلاس میں رہتی ہیں؟

ھنا: نہیں میرا اپنا تعلق بوسٹن سے ہے اور آپ؟

رے: میں بوسٹن ایک کانفرنس کے سلسلے میں آیا تھا۔ یہ ایک سالانہ تقریب ہوتی ہے اور

اس سال فی الحقیقت دلچسپ رہی۔ میں لانڈری کے سازوسامان کی تجارت سے وابستہ ہوں۔ کیا آپ کو اس بارے میں کچھ معلومات ہیں؟

ھنا: نہیں کچھ زیادہ نہیں۔

رے: اکثر لوگ اس کی بابت نہیں جانتے لیکن اس صنعت میں بڑی زبردست ترقی ہوئی ہے اور اختراعات آئی ہیں۔ میں ایک نئی کمپنی "سمارٹ واش" میں کام کرتا ہوں... کیا آپ نے اس کا نام سنا ہے؟

ھنا: سمارٹ واش؟ میرا خیال ہے میں نہیں جانتی

رے: اچھا آپ کے پاس کون سی مشین ہے؟

ھنا: میں یقین سے نہیں کہہ سکتی کہ کون سی ہے۔ یہ ہمیں مکان کے ساتھ ہی ملی تھی جو ہم نے پچھلے سال خریدا تھا۔ میرے خیال میں یہ "مے ٹیگ" ہے۔

رے: اوہ "مے ٹیگ" کی مشین نہایت اعلیٰ ہوتی ہے۔ لیکن "سمارٹ" کی بات اور ہے۔ یہ کپڑے کو ملائم بنانے، اپنی کارکردگی اور وقت کی کفایت کے لحاظ سے کپڑے دھونے کی مشینوں میں لیڈر کی حیثیت رکھتی ہے۔ صرف اسی ایک پہلو سے ہی فرق صاف ظاہر ہوتا ہے کہ کپڑے دھلنے کے بعد کیسے لگتے ہیں۔ سوتی کپڑوں میں تو یہ فرق دن اور رات میں فرق کی مانند ہوتا ہے۔ کیا آپ کپڑوں کی نفاست میں دلچسپی رکھتی ہیں؟ آپ کے پاس کون سے پارچات ہیں۔

ھنا: (سیٹوں کی درمیانی گیلری میں پیچھے کی طرف نگاہ دوڑاتے ہوئے کہ شاید کوئی خالی سیٹ نظر آ جائے اور پھر رے کی طرف دیکھ کر) میں نے کبھی اس طرف دھیان نہیں دیا۔ لیکن میں سمجھتی ہوں کہ یہ اہم مسئلہ ہے۔ مجھے یہ سہولت ہے کہ میں کپڑے دھلنے کے لیے لانڈری بھجواتی ہوں۔

دراصل "رے" "ھنا" کو اپنے پسندیدہ موضوع پر گفتگو میں شامل کرنا چاہتا تھا۔ وہ اس سے کچھ باتیں سننے کا خواہشمند تھا۔ لیکن لانڈری پر باتیں کرنے کے بعد اور کھانا لے کر آنے والی گاڑی کے گیلری میں آنے سے پہلے ھنا نے اس سے معذرت چاہی کہ اسے کچھ کام کرنا ہے اور وہ اپنا بیگ اٹھا کر پچھلی قطاروں میں ایک خالی سیٹ پر جا بیٹھی۔

ھنا اپنی سیٹ سے ملحق نشست پر بیٹھے ساتھی سے متاثر نہیں ہوئی۔ اس کے ایک ایسے موضوع کو چمٹ جانے کے باعث، جس میں اسے کوئی دلچسپی نہیں تھی، اس نے "رے" کو

جی اچاٹ کر دینے والا ساتھی پایا۔ یہ ممکن ہے کہ ''رے'' نئے لوگوں میں خود کو تو بے سکون محسوس کرتا ہو اور خود کو اپنے پسندیدہ موضوعات تک محدود رکھتا ہو۔ جن پر وہ اعتماد سے بات کر سکتا ہو لیکن دراصل اس کی دلچسپیاں بڑی وسیع ہوں۔ لیکن ھنا سے اس کا یہ پہلو اوجھل رہا۔ اور ''ھنا'' بھی غالب امکان یہی ہے کہ ''رے'' کو اپنے بارے میں کوئی اچھا تاثر نہ دے پائی بالخصوص جب وہ اچانک اپنی سیٹ چھوڑ گئی۔

''ھنا'' کو اس کی کوئی پرواہ نہیں لگتی تھی کہ ''رے'' کا اس کی بابت کیا تاثر تھا۔ اگر فرض کر لیا جائے کہ وہ ایک مثبت تاثر دینا چاہتی تھی (کیونکہ کئی لوگ ان کے مشترک واقف کار تھے) یا وہ کسی خوشگوار گفتگو کے خواہاں تھی تو اس صورت میں اسے کیا مختلف رویہ اختیار کرنا چاہیے تھا؟ گو اس کے لیے حوصلہ درکار ہوتا لیکن اگر وہ گفتگو کا رخ کسی دوسرے موضوع کی طرف موڑ دیتی تو یہ دونوں کے لیے دلچسپ تجربہ ہو سکتا تھا۔ ہم اکثر محسوس کرتے ہیں کہ گفتگو کا موضوع ہمارے لیے زیادہ دلچسپی کا باعث نہیں تو بھی اسے تبدیل کرنا ناشائستگی ہو گی۔ لیکن دراصل یہ ہمارے اور گفتگو میں شریک دوسرے ساتھیوں کے ساتھ عنایت ہو سکتی ہے۔ ہم خود بوریت سے نجات پاتے ہیں اور وہ کسی نئے معاملے سے مطلع ہوتے ہیں اور یوں ہمارے درمیان رابطہ پیدا ہوتا ہے۔ اکثر لوگ ایسے موقع کو بہت غنیم جانتے ہیں لیکن انہیں اس سے فائدہ اٹھانے کا طریقہ سمجھ نہیں آتا۔ بہر حال لوگ اپنے یکسر مسترد کیے جانے پر اس عمل کو ترجیح دیتے ہیں۔

آیئے! ذرا تصور کیجیے کہ گفتگو کا انداز ذرا مختلف ہوتا تو کیسے ہوتا:

رے: ... صرف اسی ایک پہلو سے ہی فرق صاف ظاہر ہوتا ہے کہ دھلائی کے بعد کپڑے کیسے ہوتے ہیں۔ سوتی کپڑوں میں تو یہ فرق دن اور رات کی مانند ہوتا ہے۔

ھنا: واہ، آپ جیسے لوگ لانڈری کی بابت بہت کچھ جانتے ہیں۔ میں مانتی ہوں کہ میں اس پر زیادہ توجہ صرف نہیں کرتی۔ مجھے باہر کا سیر سپاٹا زیادہ پسند ہے۔ دراصل میں فلموں کی بہت شوقین ہوں اور جتنی فلمیں دیکھ سکتی ہوں دیکھتی ہوں۔ کیا آپ نے وہ فلم دیکھی ہے جو...؟

گو اس کی کوئی ضمانت نہیں تھی کہ ''رے'' فلم میں دلچسپی رکھتا ہو لیکن پھر بھی اسے یہ احساس ہو جاتا کہ وہ گفتگو کے موضوع کو محدود کر رہا تھا اور اسی سوچ کے تحت وہ ''ھنا'' کی

دلچسپیوں کی بابت کچھ سننے کی کوشش کرتا۔ بہر حال ''ھنا'' کا اس صورت میں کوئی نقصان نہیں تھا۔ کسی زیر بحث موضوع کو اپنی سہولت کی خاطر اچانک بدل دینا (جیسا کہ پہلے دی گئی مثال میں راب نے کیا) اتنا پسندیدہ فعل نہیں۔ تاہم موضوع پر کسی کی بات سن لینے کے بعد اسے تبدیل کرنے کو مجلسی آداب میں شمار کیا جا سکتا ہے۔

موضوع: مددگار ذرائع

شاید آپ نے اسی پر غور نہ کیا ہو کہ موضوعات کے زیر بحث آنے کا معمول ایک ہی طرح کا ہوتا ہے۔ محفل میں کوئی ایک کسی ایک موضوع کو متعارف کراتا ہے اور کسی نہ کسی شکل میں اس پر گفتگو شروع ہو جاتی ہے۔ یہ سلسلہ کیسے تشکیل پاتا ہے؟

ماہرین نے پتہ لگایا ہے کہ موضوع ڈھونڈھ نکالنے کا ایک عام طریقہ ہے۔ اس طریقے میں عین اسی ترتیب کو ملحوظ نہیں رکھا جاتا جس کا ذکر پہلے ہو چکا ہے تاہم سوالات بحث کے دوران رویہ۔ حقائق کی دستیابی اور ان پر بحث مباحثہ وغیرہ اس کے چند عناصر ہیں۔ مثلاً اگر آپ کھیلوں کی بات کر رہے ہیں تو شاید آپ پوچھیں گے کہ ''کیا آپ نے کل رات ''میٹ'' والوں کا کھیل دیکھا تھا؟ پھر خود ہی کہیں گے ''مجھے یقین نہیں آتا کہ انہوں نے چوتھی اننگز کے دوران پچ پر کھڑے کھلاڑی کو پرے دھکیلا ہو۔'' اور پھر کہیں گے اس کی جگہ کھیلنے کے لیے آنے والے نئے کھلاڑی کی بابت آپ کیا جانتے ہیں؟ میں نے سنا تھا کہ وہ زخمی ہو گیا تھا۔'' اس کے بعد کسی اور موضوع کو لے لیں گے۔ مثلاً سفر یا سیاست اور یہ سارا سلسلہ ایک دفعہ پھر نئے سرے سے شروع ہو گا۔ مثلاً کچھ سوالات اور جوابات رویوں سے متعلق گفتگو اور حقائق کا افشا ہونا اور ان کا زیر بحث آنا اور اسی طرح اگلے موضوع کے آنے پر ہو گا۔

ایک کی جگہ دوسرا موضوع زیر بحث لانے کا یہ سلسلہ سائیکل کے چکر کی طرح جاری رہتا ہے۔ یہ ایک مددگار ذریعہ ہے اور اس وقت بھی دستیاب ہوتا ہے جب آپ کو کسی ایسے موضوع کا سامنا ہو جس کی بابت آپ کچھ نہ جانتے ہوں۔ مثلاً اگر کوئی مشرقی ممالک کے قالینوں کا موضوع چھیڑ دیتا ہے اور آپ کو ان کے بارے میں کوئی علم نہیں تو آپ کسی سوال پوچھنے سے شروع ہوں۔ ''کیا وہاں اب بھی انہیں اسی فرسودہ طریقے سے بنایا جاتا ہے جیسے صدیوں پہلے بنایا جاتا تھا؟'' اور اسی طرح۔ اس سے آپ کو گفتگو میں لچک اور روانی ملے گی۔

☆☆ خود کو پرکھیے ☆☆

جب مجھے کسی موضوع میں دلچسپی نہ ہو تو کیا میں اکتاہٹ محسوس کرتا ہوں اور اسے برداشت کرتا ہوں؟ منظر سے بچ نکلتا ہوں یا موضوع کو تبدیل کرنے میں پہل کرتا ہوں؟

☆ ☆

جمائیاں لینا

بعض دفعہ آپ کسی موضوع پر بات کر رہے ہوں تو اس کو اس قدر تفصیل سے بیان کرتے ہیں جو دوسروں کی موضوع میں دلچسپی سے فاضل ہوتی ہے اور بوجھل محسوس ہوتی ہے اس لیے پہلی دفعہ کی ملاقات میں ہونے والی گفتگو کے دوران اپنے پسندیدہ موضوع پر بات کرنے میں اختصار سے کام لینا اور دوسروں کی طرف سے ملنے والے اشاروں کنایوں کو سمجھنا اچھا ہوتا ہے۔ بہترین اشارے آپ کو مخاطب کی جسمانی حرکات وسکنات سے ملتے ہیں۔ اگر وہ کہیں پرے دیکھ رہے ہے غیر متوجہ ہے یا کھچی کھچی لگتی ہے تو اس امکان کو رد نہیں کیا جا سکتا کہ وہ اکتا گئی ہے اور بے صبر ہو رہی ہے۔ اگر آپ ایسا ہوتا دیکھیں تو اسے موضوع تبدیل کرنے یا کوئی سوال پوچھنے کا اشارہ سمجھیں۔ مثلاً رے، ھنا کی حرکات وسکنات سے ملنے والے اشاروں کو سمجھنے میں ناکام رہا۔ جب اس نے ہٹ کر پرے دیکھا۔ اکتاہٹ کے سب رویے کبھی مصنوعی یا بناوٹی نہیں ہوتے بلکہ لوگوں کے حقیقی جذبات کی عکاسی کرتے ہیں۔ اگر مبہم اور مصنوعی ہوں بھی سہی تو بھی بولنے والے کے لیے یہ عموماً دلچسپی کے فقدان کا واضح اشارہ ہوتے ہیں۔

اس کے برخلاف، سر کی اثبات یا تائید میں جنبش آنکھوں کے اشارے، مسکراہٹ اور آگے بڑھ کر جھکنا وغیرہ یہ سب دلچسپی کے مظہر ہوتے ہیں۔ اگر آپ یہ علامتیں دیکھیں تو آپ سمجھ سکتے ہیں کہ دوسرے آپ کی دلچسپی میں شریک ہیں۔ تاہم جسمانی حرکات وسکنات سے ہوشیار رہیں اور دھوکے میں نہ آئیں بہت سے لوگ۔ اکثر نہیں تو کبھی کبھی اپنی مصنوعی دلچسپی دکھاتے ہیں۔ وہ بڑی خوش خلقی سے کام لیتے ہیں۔ وہ مسکراتے اور تائید میں سر ہلاتے ہیں خواہ وہ دل میں یہ سوچ رہے ہوں کہ وہ گفتگو سے بچ نکلنے کے لیے مزید صبر نہیں کر سکتے۔

جائزہ لینا اور ختم کرنا

اگر آپ لوگوں کی پرخلوص دلچسپی کے خواہاں ہیں تو آپ کے پاس کم از کم دو متبادل راستے ہیں۔ آپ جائزہ لے سکتے ہیں کہ آپ کے موضوع میں کتنی دلچسپی لی جا رہی ہے یا پھر موضوع کو ختم کر کے دیکھ سکتے ہیں کہ آیا آپ کا مخاطب اس پر مزید معلومات چاہتا ہے۔ یہ دیکھنے کے لیے آپ موضوع پر زیادہ تفصیل میں جانے سے پہلے، دوسروں کے انہماک کا اندازہ یہ کہہ کر لا سکتے ہیں کہ "اگر آپ کو واقعی دلچسپی ہو تو میں اس معاملے کی مزید تفصیلات بیان کر سکتا ہوں۔" یہ طریقہ اچھا ہے لیکن اس سے خبردار رہیں کہ لوگوں کے لیے پہلی ملاقات میں آپ کو یہ بتانا کہ دراصل وہ دلچسپی نہیں رکھتے، مشکل ہو سکتا ہے اس لیے وہ زبانی طور پر مروت میں اوپرے دل سے کہہ سکتے ہیں۔ "ہاں ضرور! میں متوجہ ہوں..." تاکہ شائستگی برقرار رہے۔

بہتر راستہ اختصار سے کام لینے کا ہے۔ اہم اور چیدہ چیدہ نکات پر بات کریں اور پھر موضوع کو ختم کر دیں۔ مثلاً "رے" اپنی کانفرنس کا مختصر ذکر کرنے کے بعد اس موضوع کو یوں ختم کرتا کہ "بہر حال بوسٹن بڑا شہر ہے۔ بڑا پرلطف ہے۔" اس طرح "ھنا" کی مرضی پر منحصر ہوتا کہ وہ غیر مہذب ہوئے بغیر یا تو موضوع کو تبدیل کرتی یا اگر اسے دلچسپی ہوتی تو "رے" سے ضمنی سوالات پوچھتی۔ "رے" بھی بولنے کا موقع دوبارہ "ھنا" کو دے سکتا تھا۔ وہ کوئی سوال دریافت کر سکتا تھا کہ مثلاً "آپ بوسٹن میں کیا کرتی ہیں" یاد رکھیں کہ دوسروں کو بولنے کا موقع دینے کی ذمہ داری مقرر پر ہوتی ہے۔

☆☆ خود کو پرکھنے کی کسوٹی ☆☆

کسی موضوع پر بات کرتے وقت میں جب ایک جذبے میں ہوتا ہوں کیا میں اس وقت محتاط ہوتا ہوں کہ بات مختصر کروں؟ اور دوسرے کو بھی بات کرنے کا موقع دوں؟ کیا میں دوسروں کو موقع فراہم کرتا ہوں کہ وہ یا کوئی نیا موضوع شروع کریں یا جس بارے میں میں بات کر رہا ہوں اسے آگے بڑھائیں؟

☆ ☆

کسی موضوع پر آپ کے بات کرنے کا سٹائل

اب تک ہماری گفتگو کا تعلق موضوعات سے تھا۔ اب ہم آپ کے اس اندازِ بیان (اسلوب) کی طرف متوجہ ہوں گی جو آپ زیر بحث معاملات پر اختیار کرتی ہیں/ کرتے ہیں۔ سٹائل یا اسلوب کا مطلب یہ ہے کہ آپ اپنی گفتگو کے دوران کس حد تک دوسروں کو شریک کرتے یا یک طرفہ ہوتے ہیں اور کس حد تک کشادہ یا تنگ ذہن نظر آتے ہیں۔ مثلاً کوئی اطلاع دیتے وقت آپ اسے یوں پیش کرتے ہیں ''مجھے جو کچھ معلوم ہوا ہے بہت دلچسپ ہے کہ ...'' یا یوں کہ ''میرے پاس بڑی پکی خبر اور پختہ دلیل ہے اور میں آپ کو قائل کروں گا کہ ...''

پرکشش سٹائل

گفتگو کا ایک دلچسپ طریقہ اس میں باہمی شراکت کا ہے۔ آپ کئی معاملات کو موضوعِ سخن بناتے ہیں اور دوسروں کی طرف سے موضوع گفتگو بنائے جانے والے معاملات میں بھی شریک ہوتے ہیں۔ ایسا تبادلہ خیال مساوی سطح پر ہوتا ہے اس میں کوئی بھی خصوصی طور پر اور بلاشرکت غیرے صرف بولے چلے جانے میں مصروف نہیں ہوتا اور نہ کوئی صرف سننے والے (سامع) کا کردار ادا کرتا ہے۔ جب آپ کسی کے ساتھ تبادلہ خیالات کرتے ہیں تو اس سے اپنے علاوہ آپ کی دنیا میں اور دوسروں کے نقطۂ نظر میں دلچسپی عیاں ہوتی ہے۔ اور آپ خود کو بھی آداب محفل سے واقف اور پرسکون محسوس کرتے ہیں۔

یہ بات بڑی سادہ سی لگتی ہے لیکن بہت سے لوگ اس سٹائل سے ہٹ کر بھٹک جاتے ہیں۔ بالخصوص جب وہ پہلی ملاقات میں کچھ گھبراہٹ محسوس کر رہے ہوں۔ تبادلہ خیالات میں کسی موضوع پر بولنے کو صرف اپنی ذات تک محدود کرنا ہے ... یعنی دوسروں کو شریک گفتگو کرنے کی بجائے اپنی اجارہ داری کے خلاف انہیں ردعمل پر اکسانا۔

صرف خود بولتے رہنا: دوسروں کو صرف سامع بنا کر رکھنے کی خواہش

اپنے کنبے والوں اور دوستوں کے ساتھ اپنے پسندیدہ موضوع پر بات چیت کرنا، باہمی گفتگو میں ایک معمول ہے۔ آپ گھر اپنے/اپنی شریک حیات کے پاس آتے اور کہتے ہیں ''اوہ میں نے جو کچھ آج سنا، اس بارے میں تمھیں بتانا ہے ...'' یا ''میرے خیال میں

میں نے تمہیں پوری طرح سمجھا دیا ہے کہ ..." اور پھر کسی معاملے یا خیال کو پوری تفصیل سے بیان کرتے ہیں۔

تاہم یہ رویہ اجنبیوں کے ساتھ روا رکھنا عام طور پر زیادہ خوش آئند نہیں ہوتا۔ وہ اس لیے کہ پہلا آمنا سامنا عام طور پر مختصر ہوتا ہے اور اگر آپ اس موقع پر "بتائے جانے" اور سنائے جانے کا وطیرہ اپنائیں گے تو اس سے دوسروں کو بھی "ردعمل کا انداز" اختیار کرنے پر مجبور کریں گے۔ جب لوگوں کو آپ ان سے پہلی گفتگو کے دوران سنتے چلے جانے کی طرف دھکیلیں گے تو وہ اسے اپنے لیے وقت کے ضیاع کا تجربہ قرار دیں گے۔ جو ان کے لیے ایک بوجھ یا بولنے کے موقع سے انکار کر دینے کے مترادف ہے۔ صرف دوسرے کی بات سنتے چلے جانا بے حد اکتاہٹ کا موجب ہو سکتا ہے۔

بکثرت بولنا، دوسروں کو موقع دیئے بغیر اکیلے خود بولتے چلے جانا ہمیشہ یا وہ گوئی میں شمار نہیں ہوتا۔ مثلاً پچھلی مثال میں "رے" بکثرت بولا۔ لیکن دراصل وہ اپنے ساتھ والی سیٹ پر بیٹھی ہوئی خاتون "ھنا" کو اپنی طرف متوجہ کر رہا تھا۔ اسی کوشش میں اس نے ھنا سے کئی سوالات پوچھے ... اس کی کپڑے دھونے والی مشین سے متعلق، اس کی جائے سکونت اور پسندیدہ پارچات کے بارے میں۔ "بلاشرکت غیرے" صرف خود بولتے چلے جانا دراصل بسیار گوئی کی ایک قسم ہے کسی دوسرے کی شرکت کے بغیر بولنے کی نشانی یہ ہے کہ اس میں کردار متعین ہوتے ہیں۔ کسی کا کردار صرف اپنی کہے جانے کا ہوتا ہے اور کسی دوسری کا، اکثر اپنی مرضی اور خواہش کے خلاف صرف سنتے چلے جانے کا۔

بلاشرکت غیرے بولنے کے چار طریقے ہیں۔ ایک صورت لیکچر دینے کی ہے۔ یعنی حقائق کا بیان کرنا اور ان سے مرتب ہونے والے اثرات کا ذکر کرنا۔ دوسری صورت لوگوں یا واقعات کی بابت طویل کہانیاں اور تبصرے کرنا۔ تیسرا طریقہ واعظ اور ناصح کے انداز میں دوسروں کو اپنی سوچ و فکر کا قائل کرنا ہے اور چوتھا طریقہ ہنسی مذاق کا ہے۔ جس کے ذریعے گفتگو پر چھا کر دوسروں کو محض سامع کی حیثیت میں لایا جا سکتا ہے۔

بلاشرکت غیرے بولنے کا پہلا سٹائل: لیکچر دینا

بعض دفعہ خلوص نیت سے ہماری خواہش ہوتی ہے کہ ہمارے پاس جو دلچسپ معلومات (خبریں) ہیں ان سے دوسروں کو مطلع کریں۔ ایسے میں ہم اپنی دانست کے مطابق

دوسروں کو لیکچر دیتے یا حقائق کا خزانہ لٹاتے نظر آ سکتے ہیں۔ آپ کا خیال ہو سکتا ہے کہ آپ ہرگز ایسا نہیں کرتے لیکن ہم نے ایسے بہت سے لوگوں کو دیکھا ہے جو اس ''لیکچر کے پھندے'' میں کبھی کبھی ضرور پھنس جاتے ہیں۔

ہمارے ایک گاہک ''جیسن'' کو لیجیے جو کسی ٹیکنالوجی کی کمپنی میں بڑا کامیاب منیجر ہے۔ جیسن نے برباد کر دینے والے اپنے ایک تجربے کا حال، اپنی نفسیاتی مشیر کو دیا۔ جو اسے اپنی ملازمت کے آغاز میں پیش آیا۔ اس وقت اس کی عمر ابھی 25 سال تھی اور وہ کمپنی کی فروخت کے شعبے کا نمائندہ تھا۔ ایک دن جیسن کسی مالیاتی کمپنی سے آئے ہوئے اپنے نئے گاہکوں کے ساتھ کھانے میں شریک تھا۔ تھوڑی سی مختصر گفتگو کے بعد کمپنی کے بڑے عہدیدار نے کہیں یہ ذکر کر دیا کہ اب اس کی پشت پر آنے والا زخم کافی حد تک ٹھیک ہو گیا ہے اور اس کے ساتھ ہی ادویہ سازی کی صنعت سے متعلق اپنے تجربے کی بنا پر اسے افسوس ناک قرار دیا۔ ''جیسن'' جسے سیاست اور پالیسیوں سے بڑی دلچسپی تھی، حفظان صحت کی بابت بھی بہت کچھ جانتا تھا۔ چنانچہ اس نے ''امریکہ میں حفظان صحت'' کے مسئلے پر بولنا شروع کر دیا۔ اس کی گفتگو میں صحت سے متعلق جدید نظام کے آغاز سے لے کر کلنٹن انتظامیہ کی طرف سے کیے جانے والے اقدامات تک اور موجودہ حالات تک، سب کا اجمالی ذکر شامل تھا۔ مارٹن اور دوسرے حاضرین سب مہذب طریق سے بیٹھے اس کی بات سنتے رہے تا آنکہ ہوٹل کا بیرہ کافی کا آرڈر لینے کے لیے گفتگو میں خلل انداز ہوا۔

لیکچر دینا، خود لیکچر دینے والے کے لیے ہمیشہ ایک مثبت تجربہ رہا ہے۔ جیسن نے بھی خود کو اہم اور نمایاں محسوس کیا اور اپنے ذاتی اطمینان سے مغلوب ہو کر غلط فہمی میں مبتلا ہو گیا اور باقی سب کے بھی یہی احساسات ہوں گے۔ نیز اس کا یہ بھی خیال تھا کہ لوگوں سے اسے بڑا ہونہار۔ حاضر جواب اور باخبر سمجھا تھا۔ تاہم اس کے گاہکوں کا تاثر مختلف تھا۔ اس کا علم ''جیسن'' کو بعد میں ہوا سامعین کی رائے میں جیسن بڑا ذہین اور ممتاز تھا۔ لیکن ساتھ ہی نام و نمود کا شوقین بھی۔ اس لنچ کے بعد انہوں نے جیسن کے منیجر سے اپنے ردعمل کی وضاحت کی اور خواہش ظاہر کی کہ وہ ان کے ساتھ کمپنی کا کوئی دوسرا نمائندہ لگایا جائے۔

مردوں کا لیکچر کا انداز

ہم نے دیکھا ہے کہ مردوں میں لیکچر دینے کا رجحان، خواتین کی نسبت زیادہ ہوتا

ہے اور یہ بھی کہ مردوں کے لیے مردوں کی بجائے عورتوں کو لیکچر دینا زیادہ قابل ترجیح ہوتا ہے۔ لیکچر دینے والے کئی مرد حضرات مکمل طور پر باخبر اور عالم فاضل ہونے کا رویہ اختیار کرتے ہیں۔ جب ہم اپنے مرد گاہکوں سے ان کے اس رویے کی بابت دریافت کرتی ہیں تو وہ کہتے ہیں کہ انہیں کسی کو بامقصد معلومات سے واقفیت بخشنے کے احساس سے بڑی راحت حاصل ہوتی ہے۔ یہ حضرات بڑی مستقل مزاجی کے ساتھ اس سے بے خبر ہوتے ہیں کہ اکثر وہ گفتگو میں شریک اپنے ساتھیوں کو سمع خراشی اور ردعمل کی کیفیت سے دوچار کرنے اور اپنی گفتگو کا تختہ مشق بنا دیتے ہیں۔

لیکچر کی ایک پہچان مقرر کی طرف سے فراہم کی جانے والی معلومات کو اپنی ملکیت سمجھ کر دوسروں تک پہنچانا ہوتی ہے۔ جیسن نے اس کا کوئی حوالہ نہیں دیا کہ اسے یہ معلومات کہاں سے حاصل ہوئیں یا اس کے خیالات کیسے تشکیل پائے بلکہ اس نے ان معلومات کو ایک مقالے کی صورت میں پیش کیا جو گویا اس نے ''حفظانِ صحت کا مسئلہ'' کے عنوان سے لکھا ہو، ایک رائے کی صورت میں نہیں جو اس نے متعلقہ موضوع پر ایک مضمون پڑھ کر یا دوسرے ذرائع سے قائم کی تھی۔ جب آپ کسی شے کو اپنی ذاتی ملکیت بنا کر پیش کریں تو ہوسکتا ہے اس سے آپ کا مقصد خود کو ہوشیار اور ہونہار ظاہر کرنا ہو لیکن درحقیقت آپ اس طرح محض لفاظی کے ماہر اور خود پسند دکھائی دیتے ہیں اس کے برعکس جب آپ ذکر کرتے ہیں کہ یہ معلومات آپ کو کہاں سے حاصل ہوئیں ... جیسے ''میں نے ایک اخبار کے ایڈیٹوریل میں پڑھا جس میں بتایا گیا تھا کہ ... '' یا آپ کے خیالات کی تخلیق کیونکر ہوئی ... جیسے ''میں نے ٹی وی پر دیکھا اور پھر سوچا کہ ... '' تو اس طرح آپ اپنے کشادہ ذہن ہونے کے علاوہ اپنی عقل و دانش سے متعلق انکساری کا ثبوت دیتے ہیں۔

متواتر بولے چلے جانے کا دوسرا اسٹائل: داستان گوئی

بلا تکان بولے چلے جانے کی ایک اور صورت داستان گوئی ہے۔ لیکن اس میں حقائق اور تجزیئے (مشاہدات) پر زور صرف کرنے کی بجائے حالات و واقعات اور دوسروں کے تجربات پر مبنی تفصیلات (جو ہمیں معلوم ہوں) کا بیان شامل ہوتا ہے۔ گزرے ہوئے واقعات اور ان کا احوال ہی دراصل انسانوں کی گفتگو کا موضوع بنتے ہیں۔ یہ دوسروں کے ساتھ رابطہ بڑھانے اور ان کا دل بہلانے کا نہایت عمدہ ذریعہ ہیں۔ تاہم اگر یہ طویل ہوں اور ایسے لوگوں

سے متعلق ہوں جنہیں سننے والا نہیں جانتا تو یہی کہانیاں سننے والے کی برداشت کا امتحان بن جاتی ہیں لیکچر کی طرح داستان گوئی بھی سننے والے کی توجہ حاصل نہیں کر پاتی۔

آپ کو مائیکل اور فیانا یاد ہوں گے۔ (جن کی ملاقات ریلوے سٹیشن پر ہوئی تھی۔ فیانا نے باقاعدہ اپنی ایک سرگزشت سنا ڈالی۔ جب اس نے اپنے خاندان کی ایک دعوت کا تفصیلی حال سنانا شروع کیا۔ اس سے ملتی جلتی ایک اور مثال سنیں۔ سکاٹ اور سمانتھا دونوں تقریباً پچاس سال سے شہر کی کسی نواحی بستی کے رہنے والے تھے۔ وہ اپنے ایک مشترکہ دوست کی طرف سے دی جانے والی بار بی کیو (دعوت) میں ملے۔ جب وہ لیمونیڈ چسکیاں لے کر پی رہے تھے تو دونوں نے بات چیت کا سلسلہ شروع کیا جس کا ایک حصہ یوں تھا:

سکاٹ: مجھے آپ شناسا لگتی ہیں۔ میرا خیال ہے میں نے آپ کو ریستوران کے پچھلے بار بی کیو میں دیکھا ہوگا۔ ''ٹیڈ' میں میرا پرانا آنا جانا ہے۔ سکول کے وقت سے میں وہاں جاتا ہوں مجھے سکاٹ کہتے ہیں۔

سمانتھا: ہاں، میں سمانتھا ہوں۔ آپ کی رہائش سے نیچے کی طرف دو گھر چھوڑ کر ہمارا گھر ہے۔ آپ کو ہمارے گھر کا پچھواڑہ نظر آتا ہوگا۔ یہ نہایت شاداب گھر ہے اور فراخ لگتا ہے۔ اگلے برس میرا خاوند اور میں اس گھر میں تنہا رہ جائیں گے۔ میری سب سے چھوٹی بیٹی جولی کالج جا رہی ہے۔

سکاٹ: اوہ یہ تو اس کے لیے بڑی خوشی کا باعث ہوگا۔

سمانتھا: ہاں! وہ سوچ رہی ہے کہ اکنامکس میں ڈگری حاصل کرے۔ میرے خیال میں یہ بڑی کامیابی ہوگی۔ لیکن ابھی تک جولی نے قطعی فیصلہ نہیں کیا کہ اسے کہاں جانا چاہیے۔ وہ سوچ رہی ہے کہ وہ کسی چھوٹے کالج کو ترجیح دے۔ وہ ذرا خاموش طبع اور تنہائی پسند ہے اور ڈرتی ہے کہ ہجوم میں کہیں گم نہ ہو جائے۔ میرا بھتیجا ''یو سی ایل اے'' گیا تھا۔ لیکن وہاں نہیں جانا چاہتی کہ شاید وہاں اس کا دل نہ لگے ....

سکاٹ: (ادھر ادھر دیکھتے ہوئے) یہ تو بڑا اہم فیصلہ ہے۔

سمانتھا نے اپنی بیٹی کے پسندیدہ کالج سے متعلق اور اس کی غیر نصابی سرگرمیوں کی بابت تفصیلات بیان کرنے کا سلسلہ جاری رکھا۔ یہاں تک کہ سکاٹ نے معذرت طلب کر لی۔

سکاٹ، سمانتھا کی بیٹی سے کبھی نہیں ملا تھا نہ اسے اتنی تفصیل کے ساتھ اس کی بابت سننے کا اشتیاق تھا۔ تاہم سمانتھا اپنی بیٹی کے کالج سے متعلق فیصلے میں محو تھی۔ وہ نہیں جانتی تھی کہ

یہ روئداد سنا کر سکاٹ کو زبردستی اس کے ہنسنے پر مجبور کر رہی تھی اور یوں اپنے غیر دلکش اور بے مزہ ہونے کا ثبوت دے رہی تھی۔

یہ ایک عام قاعدہ ہے کہ پہلی ملاقات کے دوران آپ کا دوسروں کے ساتھ ربط میں اضافہ ہوگا اگر آپ اپنی ''کہانیوں'' کو مختصر اور برمحل رکھیں۔

اپنی گفتگو کا تختۂ مشق بنانے کا تیسرا اسٹائل: ناصح مشفق بننا

دوسروں کو سنے بغیر، اپنی کہے جانے کا تیسرا اسٹائل واعظ کا روپ دھارنے اور پند و نصائح کی پوٹلی کھولنے کے مانند ہے... یعنی کسی کو اپنی سوچ وفکر کا قائل کرنا۔ اس کا مقصود اپنی سیاست اقدار، نظریات، مذہب، منطق یا کسی اور ایسے مسئلے پر جس کا تعلق آپ کے جذبات سے ہو، تفصیل کے ساتھ روشنی ڈالنا ہوتا ہے۔ یہ معاملات آپ کی زندگی کا اہم حصہ ہو سکتے ہیں اور اپنے قریبی ساتھیوں کے ساتھ گفتگو کا بڑا موضوع بھی۔ تاہم اپنی رائے کے سلسلے میں اپنی راسخ الاعتقادی کا اظہار، پہلے تاثرات میں بالعموم مفید مطلب ثابت نہیں ہوتا۔

نتھان کی مثال کو لیجئے جو ہمارے ادارے فرسٹ امپریشنز کے گاہکوں میں سے ہے۔ اس کی سوسان (ہماری نفسیاتی ماہر) کے ساتھ ہونے والی گفتگو کا ایک حصہ یوں تھا:

نتھان: تمہاری پسندیدہ کتاب کون سی ہے؟

سوسان: مجھے پتہ نہیں۔ میرا اندازہ ہے کہ اٹھارہ بیس سال کی عمر کی ہوتے ہی مجھے جذباتی کتابیں اچھی لگتی ہیں۔ مجھے "Sense And Sensibility" ہمیشہ سے بہت پسند ہے۔ کیا تمہاری پسند کی بھی کوئی کتاب ہے؟

نتھان: ہاں، آئن رینڈ کی لکھی ہوئی کتاب ''فاؤنٹین ہیڈ'' پسند ہے۔ کیا تم اس کی بابت کچھ جانتی ہو؟

سوسان: میں نے یہ کتاب دیکھی ہے لیکن کبھی اسے پڑھا نہیں۔

نتھان: یہ بڑی زبردست کتاب ہے۔ فی الحقیقت بہت اچھی ہے۔ رینڈ عظیم فنکار ہے۔ اس کا اپنا ایک سیاسی رنگ ہے اور ایک نظریہ ہے۔ لیکن وہ فن کی قدر دان ہے اور حسن شناسی اور جمالیاتی ذوق پر بھی لکھتی ہے۔ کسی کے فن ہی سے انسان کے خود اپنے متعلق اور اپنے وجود سے متعلق بنیادی نظریات کی عکاسی ہوتی ہے۔ مثال کے طور پر ایمپائر سٹیٹ بلڈنگ ہی کو لیں۔ یہ صحیح معنوں میں ایک پاکیزہ

نعمت ہے کیونکہ یہ فن اور عملی ضرورتوں کا حسین امتزاج ہے۔

سوسان: ہاں مجھے ایمپائر سٹیٹ بلڈنگ اچھی لگتی ہے لیکن میں نے کبھی یہ نہیں سوچا کہ یہ ایک نعمت ہے۔ ہاں البتہ مجھے اس جرمن فنکار کی قوت اظہار پسند ہے ...

نتھان نے اس کی رائے کے ساتھ سختی سے اختلاف کیا وہ سوسان کو ''آئن رینڈ'' کے کارناموں اور مسلک و فلسفہ کی مزید وضاحت پیش کرنے لگ گیا اور اسے حسن کو پیش کرنے میں رینڈ کی مہارت کا قائل کرنے لگا۔ سوسان نے پہلے پہل تو دلچسپی دکھائی لیکن پھر اس نے گفتگو میں تبادلہ خیال کا رنگ کم اور وعظ و نصیحت کا عمل دخل زیادہ محسوس کیا۔

وعظ اور نصیحت کی پہچان یہ ہے کہ یہ کسی کو قائل کرنے، یقین دلانے یا اس کا عقیدہ بدلنے کی نیت سے ہوتی ہے۔ اس میں واضح طور پر یہ پیغام ہوتا ہے کہ ''آپ غلط ہیں اور میں صحیح ہوں'' تلقین کرنے والا اپنے سامع سے باتیں کر رہا ہوتا ہے لیکن ایک ایجنڈے کے تحت جو اپنی منشا اپنی اقدار اپنی سیاست اور اپنے مذہب سے ہم آہنگ ہوتا ہے۔

نتھان کی مثال تو انتہا پسندی کی آئینہ دار تھی لیکن ویسے بھی ہم میں سے اکثر اپنے کئی خیالات، نقطۂ نظر اور پالیسیوں پر دوسروں کو اپنا ہم خیال بنانے کی تھوڑی بہت کوشش ضرور کرتے ہیں تاکہ ہم اپنے کسی پسندیدہ مسئلہ، ازقسم جانوروں کا اظہار کرسکیں۔ تاہم دنیا کے بارے میں دوسروں کے اپنے نظریات ہوتے ہیں اور عام طور پر وہ ان کا ساتھ دیتے ہیں جو ان کے نظریات کی تائید کرتے ہوں۔ انہیں چیلنج نہ کرتے ہوں۔ جہاں آپ اپنی اقدار کو چھپا نہیں سکتے وہاں یہ ضرور سوچتے ہوں گے کہ کون سی اقدار تنقید کا نشانہ بن سکتی ہیں اور کیا وہ اتنی اہم ہیں کہ پہلی ملاقات میں ہی انہیں اپنی گفتگو کا موضوع بنایا جائے۔ یا د رکھیں کہ اگر آپ پہلی ملاقات میں اپنی توجہ دوسرے کی اقدار کو سمجھنے کی کوشش پر مرکوز کریں اور انہیں اپنی سوچ کے مطابق ڈھالنے سے پرہیز کریں تو اس طرح آپ بالعموم بہتر تاثر دے سکتے ہیں۔

☆☆ خود کو جانچنے کی کسوٹی ☆☆

کیا میں کبھی کبھی پہلی بار اپنے ملنے والوں سے اپنی زندگی کے فلسفے، اقدار، اپنے مذہب یا سیاست کی معقولیت منوانے کی کوشش کرتا ہوں؟

کیا میں کسی مسئلے پر بلا دلیل گفتگو کرتا ہوں؟

☆ ☆

اپنے جذبات کو قابو میں رکھنا

آپ کسی بھی موضوع پر ایک اجنبی سے بات کر سکتے اور ایک مثبت پہلا تاثر دے سکتے ہیں۔ خواہ وہ موضوعات ایسے ہی کیوں نہ ہوں جن کی بابت آپ ایک راسخ نقطۂ نظر رکھتے ہوں۔ شرط یہ ہے کہ آپ دوسرے کے نقطۂ نظر کی طرف بھی متوجہ ہوں اور دوسرے کی سوچ وفکر کو خلوص کے ساتھ سمجھنے کی کوشش اور خواہش کریں۔ مثلاً آپ کے سیاسی اعتقادات اور نظریات خواہ کتنے ہی راسخ ہوں پھر بھی آپ سیاست کو زیر بحث لا سکتے ہیں اگر آپ دوسرے کی رائے میں بھی پوری دلچسپی ظاہر کریں۔ اس کوشش میں کامیابی کے لیے ایک اقدام اس گفتگو سے کنارہ کشی بھی ہوسکتا ہے جب آپ کو اختلاف رائے کا پتہ چل جائے۔ یہ اس سے بہتر ہے کہ آپ دوسرے پر اثر انداز ہونے میں ناکامی پر مایوسی کا شکار ہوں۔

☆☆ خود کو پرکھیے ☆☆

نئے لوگوں سے ملاقات کے دوران اگر میں یہ جان لوں کہ کسی موضوع پر وہ میری پختہ سوچ سے مختلف رائے رکھتے ہیں تو کیا میں ان سے کنی کترا لیتا ہوں؟

یک طرفہ گفتگو کا چوتھا سٹائل: ہنسی مذاق کی باتیں سنانا

مزاج اور کھلنڈرا پن کو پہلی ملاقاتوں کے دوران شامل کرنا پسندیدہ خوبیاں ہیں۔ اس طرح دوسروں کے موڈ بحال ہونے، لوگوں کو تناؤ سے نجات دلانے اور تعلقات قائم کرنے میں مدد ملتی ہے۔ مختصر یہ کہ یہ اچھی صفات ہیں۔ لیکن ہنسی مذاق کا اثر اس وقت اچھا نہیں ہوتا جب یہ یک طرفہ انداز میں اس طریقے سے ہو کہ مزاح بکھیرنے والا سنائے جا رہا ہے اور سننے والے کو گوش بہ آواز رہنے یا ردعمل دکھانے پر مجبور کیا جا رہا ہے۔

گریگ کی مثال لیں جو ایک خوش اخلاق 30 سالہ جوان ہے۔ وہ اپنے ایک دوست کے ہمراہ تعطیل منانے کی پارٹی میں گیا اور دو دلکش خواتین سے ملا جن میں اس نے فوری دلچسپی لینا شروع کی۔ وہ ان کی تواضع اور مدارت کرنا اور خود کو ظریف الطبع ہونا دکھانا

چاہتا تھا۔ ''گریگ'' نے ہنسی مذاق کی کئی باتیں سنائیں۔ شروع میں خواتین ان سے بلاشبہ مسحور ہوئیں۔ اس کے لطیفوں پر ہنستیں اور اس کی موجودگی سے لطف اٹھاتیں۔ تاہم جیسے جیسے گریگ کا سلسلہ کلام دراز ہوتا گیا، انہوں نے خود کو اس کے ''حاضرین'' کا کردار ادا کرتے ہوئے محسوس کیا۔ گریگ کے لطیفوں پر ہنسنے کے سوا کوئی چارہ نہیں تھا گو کہ کئی لطیفے اتنے چٹخارے دار نہیں تھے لیکن پھر بھی شائستگی کی خاطر، ان سے لطف اندوز ہونے کا تاثر دینے کے لیے مصنوعی ہنسی ہنستی رہیں۔ نوبت یہاں تک پہنچی کہ جب گریگ نے گفتگو کا رخ ان کی طرف موڑا اور انہوں نے سوالات کیے تو بھی وہ بار بار اپنے جواب میں مزاح کی پھلجھڑیاں اور شگوفے چھوڑنے کی طرف راغب رہا اور یوں اپنی نئے واقف کاروں کو ردعمل کی طرف دھکیلتا رہا۔ خواتین جلد ہی اپنے ''حاضرین'' والے کردار سے بددل ہوگئیں اور آگے چل دیں۔ لیکن دفعتاً... تاکہ کسی دوسرے مہمان کے ساتھ تبادلہ خیال کرسکیں اور ''گریگ'' حیران رہ گیا۔ اس کا خیال یہ تھا کہ وہ مزاح سے ان کا دل بہلا رہا تھا۔

گریگ دراصل دل لگی اور ہنسی مذاق کر رہا تھا لیکن اس کے مزاح کی حس نے اس وقت رخ بدل دیا جب اس نے ''کرتب دکھانے'' والے کا کردار اختیار کیا۔ سامعین کو مانوس کرنے کی بجائے انہیں قبضے میں لینے کے رویے کی بجائے وہ اگر تھوڑی سی لطیفہ بازی کے بعد انہیں اپنی طرف بدستور راغب رکھنے کے لیے دوسرے طریقے آزماتا تو وہ نسبتاً بہت عمدہ تاثر دے سکتا تھا۔ اس طرح وہ ردعمل کے اثر سے بھی بچ جاتا۔ اس کے علاوہ یہ بھی ہے کہ نئے لوگوں کے ساتھ ہنسی مذاق میں خطرہ بھی ہوتا ہے۔ آپ نے یقیناً نوٹ کیا ہوگا کہ مذاق اپنے اثرات کے لحاظ سے دوسروں کی خفگی کا باعث بھی بن سکتے ہیں۔ ایک شخص کسی بات کو ترنگ میں کہی گئی سمجھتا ہے جبکہ کسی دوسرے کے لیے وہ قابل اعتراض ہو سکتی ہے۔

گفتگو کا مواد

اب جبکہ ہم نے معروضی اور غیر جانبدارانہ گفتگو کرنے کے لائحہ عمل اور اس کے سٹائل پر بات مکمل کر لی ہے تو ہم گفتگو کے اصل مواد کی طرف متوجہ ہوتے ہیں۔ ہمارے گاہک اکثر اس بارے میں ہم سے خصوصی طور پر پوچھتے ہیں کہ وہ نئے لوگوں سے کیا بات کریں۔ اس کا جواب یہ ہے کہ ''تقریباً ہر موضوع پر''... اگر آپ آسان اور دلچسپ انداز

میں بات کرسکیں۔ لیکن یاد رکھیں ہلکے پھلکے اور آسان موضوع سے شروع ہو کر سخت اور بوجھل موضوع کی طرف جائیں۔

اگر کسی ملنے والے کے ساتھ آپ ہم خیال ہیں اور آپ کے مشترکہ مفادات ہیں تو کسی بھی موضوع پر باآسانی گفتگو ہوسکتی ہے۔ لیکن کچھ رہنما اصولوں کی مدد سے اس گفتگو کو زیادہ پرلطف بنایا جاسکتا ہے۔

سادہ اور حسب حال

کئی موضوعات صرف اس لیے دلچسپی کا باعث ہوتے ہیں کیونکہ پہلی ملاقات کی صورت میں وہ عمومی ہوتے ہیں۔ مثلاً موسم اور مقام سے آغاز ہوسکتا ہے۔ اس کے بعد بالعموم لوگ گفتگو میں اردگرد کی دنیا سے متعلق بات چیت کو شامل کرتے ہیں۔ مثلاً حالات حاضرہ۔ عوامی دلچسپی کے حامل واقعات، کھیل، ٹی وی، فلمیں اور کتابیں وغیرہ۔

☆☆ خود کو پرکھیں ☆☆

کیا میں نئے واقعات اور حالات کے زیر بحث آنے کی صورت میں،
اپنی لاعلمی اور بے خبری دور کرنے کے لیے اخبار بینی یا دوسرے ذرائع
سے خود کو تیار کرتا ہوں؟

☆ ☆

روزمرہ کی زندگی میں نئے لوگوں کے ساتھ گفتگو کرنے کے لیے تفریحی مواد میسر آسکتا ہے۔ مثلاً آپ کو اگر کوئی مسئلہ درپیش ہو جس کے باعث آپ گومگو کی کیفیت سے دوچار ہیں (جیسے میری سمجھ میں نہیں آ رہا کہ ان دو کاروں میں سے کون سی کار خریدوں یا کسی جستجو میں ہوں، جیسے اس طعام گاہ کا پتہ نہیں چلتا کہ کس طرز کی ہے۔ اس کی پوری حدود میں گرم علاقوں میں اگنے والے درخت ''کیکٹس'' ہیں جبکہ اس میں کھانے سب ایشیائی ہیں) یا ''پتہ نہیں میں کس سوچ میں تھا کہ آج میں نے دو مختلف رنگوں کی جرابیں پہن لیں۔ ایسے موضوعات ہلکے پھلکے اور سہل ہوتے ہیں اور بہت سے لوگوں کا روزمرہ زندگی میں ان سے تعلق ہوتا ہے۔

یہ بھی یاد رہے کہ تنوع (رنگارنگی) پہلے تاثر کے حق میں چٹخارے دار مرچ مصالحہ ثابت ہوتی ہے۔ آسکر وائلڈ نے ایک مرتبہ کہا تھا کہ ''گفتگو کو ہر موضوع کا احاطہ کرنا چاہیے

کسی ایک پر مرکوز نہیں ہونا چاہیے۔ پہلی مرتبہ کی گفتگو میں یہ بالخصوص صحیح ہے۔ لیکن اگر آپ کئی مختلف موضوعات کو زیر بحث لانے کی کوشش کریں تو اس طرح خود کو زیادہ متعارف کرا سکتے ہیں اور دوسروں کی بابت زیادہ جان سکتے ہیں۔ اس کی ایک مثال ہمارا ایک گاہک تھا۔ جس نے ایک نئی فلم، ٹینس کے جاری ٹورنامنٹ اور اپنے زیر مطالعہ ایک ناول کی بابت گفتگو کی۔ وہ بڑی دلکش جاذب نظر، باخبر اور متواضع مزاج شخصیت کا مالک تھا۔

البتہ اس بارے میں محتاط رہیں کہ ایک موضوع سے ہٹ کر دوسرے کو زیر بحث لانے میں غیر معمولی عجلت سے کام نہ لیں۔ آپ گفتگو میں اپنی ذات سے کوئی تعلق جوڑنے کے لیے تھوڑی سی مہلت دیں۔ لیکن بہرحال کئی مختلف معاملات کو زیر بحث لانے سے گفتگو کے زیادہ دلچسپ ہو جانے اور باہمی رابطوں کے لیے نئی راہیں کھلنے کا امکان بڑھ جاتا ہے۔

ثقیل اور بے مزہ

پہلی مرتبہ کی گفتگو کے لیے، مناسبت کے لحاظ سے بعض موضوع کم اہم اور غیر دلچسپ ہوتے ہیں۔ انہیں دو حصوں میں تقسیم کیا جا سکتا ہے: ایک ثقیل ور دوسرا بے مزہ۔

بوجھل موضوعات

گراں اور بوجھل نوعیت کے موضوع، پہلی گفتگو میں، معدنیات کی بنجر معدنی کانوں کی مانند ہوتے ہیں۔ جہاں یہ (موضوعات) انسانوں کی زندگیوں سے متعلق ہوتے ہیں وہاں کسی کے ذاتی احساسات سے متعلق بہت زیادہ ہوتے ہیں۔ جیسے آداب محفل کے تقاضے، مذہب، سنجیدہ سیاسی مسائل وغیرہ۔ ایسے موضوعات ہیں جن کو موضوع بحث بنانے میں تحمل اور حوصلے سے کام لیا جائے یا بہتر تو یہ ہے کہ ان پر گفتگو سے اس وقت تک اجتناب کیا جائے جب تک آپ دوسرے سے زیادہ واقف نہ ہو جائیں۔ مالی معاملات کی صورت میں بھی یہی معمول ہونا چاہیے۔ خواہ آپ کے احساسات سیاست مذہب یا روپے پیسے کے معاملے میں زیادہ شدید نہوں پھر بھی دوسروں کے ہو سکتے ہیں۔

یہ ثقیل موضوعات، ممکن ہے اہم ذاتی اقدار سے متصادم ہوں اور ردعمل میں اشتعال کا باعث بنیں۔ ہم سب کی معاملوں کو بڑی سنجیدگی سے لیتے ہیں اور بے لچک ہوتے ہیں۔ جب کوئی متضاد نظریہ پیش کرتا ہے تو یہ گویا ''آپ غلط ہیں'' سننے کے مترادف ہوتا ہے اور ہم

خود کو دفاعی پوزیشن میں محسوس کرتے ہیں۔

خواہ کسی موضوع کو ناصحانہ انداز میں نہ بھی پیش کیا جائے جس سے مقصود دوسرے کو (اپنے موقف کا) قائل کرنا ہو پھر بھی اس کا ردعمل منفی ہوتا ہے۔ آپ کسی حساس مسئلے پر اپنی سرسری سی رائے کا اظہار بھی نہ کریں۔ ہماری ایک گاہک ''ایشلے'' کی مثال لیں جو کسی پارٹی میں ایک دلچسپ شخص کے ساتھ بے تکلف باتیں کر رہی تھی۔ اس نے اپنے ایک دوست کی شادی کے سلسلے میں اپنے حالیہ دورہ شکاگو کا ذکر کیا۔ پھر اس نے بتایا کہ اس کی نظر میں کیتھولک فرقے میں شادیوں کی رسوم کتنی بے لطف اور تھکا دینے والی ہوتی ہیں۔ اس کا نتیجہ بھی سن لیجئے: وہ شخص مذہبی طور پر کیتھولک تھا۔ وہ ناراض ہو گیا۔ یوں ملاقات ختم ہوئی۔

اگر آپ گفتگو کا آغاز کسی بوجھل معاملے کی بجائے کسی کم حساس موضوع سے کریں تو اس کا مطلب بے ضرورت طوالت نہیں ہوگا بلکہ بہت بہتر تاثر قائم ہوگا۔ بوجھل موضوعات بعد میں متعارف کرائے جا سکتے ہیں۔

موضوع کے بوجھل پن اور انہماک میں مناسبت

عام قاعدے کے مطابق، پہلے تاثر کے ضمن میں گفتگو میں شریک ساتھیوں کی موضوع میں دلچسپی اور اپنے خیالات میں سہولت کا خیال رکھنا مستحسن ہوتا ہے۔ ہم نے دیکھا ہے کہ کئی لوگ اجنبی لوگوں سے اپنے اعتقادات اور خیالات کے اظہار میں کافی کشادہ قلبی اور بے تکلفی سے کام لیتے ہیں۔ وہ سیاسی مباحثوں اور خیالات کی رائے ظاہر کرنے سے پہلے، اس میں سرگرم ہونے کی تیاری کرتے ہیں۔ اگر آپ اپنے موضوع کی گرانی کی مناسبت کو ملحوظ رکھیں تو خود کو دوسروں کے لیے زیادہ قابل قبول بنائیں گے اور پہلا تاثر بھی بہتر دیں گے۔

بے لطف تفصیل

پسند و ناپسند کی اس رنگا رنگی میں دوسری طرف بے لطف اور بے کیف موضوعات ہیں۔ ان (موضوعات) کا بھی دوسروں سے کوئی تعلق نہیں ہوتا۔ یہ ان کے نزدیک بے جا ہوتے ہیں۔ ان سے کوئی جذباتی ولولہ پیدا نہیں ہوتا بلکہ سرے سے وہ ولولہ انگیز ہوتے ہی نہیں۔ بے کیف واقعات روز مرہ زندگی سے متعلق معمولی تفصیلات پر مشتمل ہوتے ہیں جیسے

ٹریفک کا جمگھٹا جس سے آپ ابھی نکلے ہوں۔ آپ کی کمپنی کی پالیسیوں میں نئی تبدیلیاں، سپر مارکیٹ میں بکری، گاہکوں کی سہولت پر مامور فرد جس سے آپ کا ابھی واسطہ پڑا ہو وغیرہ بعض اوقات، یہ تفصیلات آپ کے ذہن پر چھائی ہوئی ہوتی ہیں اور آپ کو بڑی دلچسپ نظر آ سکتی ہیں۔ لیکن یہ تفصیلات دوسروں کے لیے اکتاہٹ کا باعث اور پہلے تاثر کے حق میں مہلک ہو سکتی ہیں۔ اس لیے آپ شاید یہ کوشش کرنا چاہیں گے کہ نئے لوگوں سے گفتگو نہیں تفصیلات بیان کرنے کی خواہش کو خواہ وہ آپ کے ذہن پر کتنا ہی سوار ہو دبا دیں۔

مثلاً ہماری ایک گاہک میا نے ہمیں ایک خاتون ڈیانا سے اپنی ملاقات کا حال سنایا۔ ڈیانا اس کے گھر لابی میں داخل ہو رہی تھی جب اس نے اپنا تعارف کرایا اور پھر میا کو گاڑی میں سامان رکھ کر بیچنے کے لیے پھیری لگانے والی گشتی کمپنی کا حال سنانا شروع کر دیا۔ ''ان کے پاس ایک انتہائی مہذب خاتون تھی جو فون سننے پر مامور تھی۔ اس نے مجھے اپنا گرویدہ بنا لیا۔'' پھر اس نے بتایا کہ کمپنی اپنی ساری کراکری کو اخباری کاغذ میں لپیٹتی تھی۔ یہ جان کر وہ بہت حیران ہوئی کیونکہ اس کا خیال تھا کہ اسے کسی موٹے دھاری دار کاغذ میں ملفوف کیا جاتا ہوگا۔

اب جہاں ڈیانا کا انداز بڑا دوستانہ تھا وہاں ''میا'' بھی اپنی نئی پڑوسن سے مل کر خوش ہوئی لیکن ساتھ ہی وہ وہ کمپنی کی بابت چھوٹی چھوٹی تفصیلات سے اکتا گئی۔

☆☆ خود کو پرکھئے ☆☆

کیا میں گفتگو کا آغاز اپنے دل میں موجود بات سے کرتا ہوں خواہ وہ طویل اور بے لطف بھی ہو؟

☆ ☆

تلخیص

پہلی ملاقات میں دوسروں کے ساتھ دنیا کے حالات پر تبادلہ خیالات کرنا گفتگو کا اہم حصہ ہوتا ہے۔ مختلف موضوعات پر آپ جس طرح گفتگو کرتے ہیں اس سے آپ کی مجلسی طور پر بیداری، آپ کی سوچ و فکر کے انداز اور بے تکلفی سے متعلق نہایت غیر مبہم ''پیغامات'' ملتے ہیں۔

پہلی ملاقات میں گفتگو کے لیے بے شکار موضوعات ہیں اور کسی موضوع کے مناسب یا غیر مناسب ہونے کو جانچنے کا کوئی مخصوص طریقہ نہیں تاہم کچھ رہنما اصول ہیں جن کی بدولت پہلے تاثر کو زیادہ مثبت بنایا جا سکتا ہے۔ اگر آپ گفتگو کی ابتدا معیاری موضوعات سے کریں۔ جیسے مخصوص مقام۔ موسم اور حالات حاضرہ وغیرہ تو امکانی طور پر آپ لوگوں کی نظروں میں، آداب محفل سے آگاہ اور قابل رسائی ہوں گے۔ اس کے بعد آپ دوسروں کو اپنے خیالات اور مشوروں میں ایسے طریقے سے شامل کر سکتے ہیں جو راحت افزا ہوں اور غیر تحکمانہ بھی۔ اگر آپ گفتگو میں شریک ساتھی کو موضوع گفتگو تبدیل کرنے یا اس پر اپنی رائے دینے کا موقع فراہم کرنے میں محتاط ہوں گے تو آپ کی گفتگو باہمی طور پر زیادہ پر تپاک دلچسپ ہونے کا امکان ہے۔

عام معمول کے طریقوں سے بھی کام غلط ہو جاتے ہیں۔ ایک عام سرزد ہونے والی غلطی، کسی موضوع پر دوسروں کو موقع دیئے بغیر خود ہی لگاتار بولتے چلے جانا ہے۔ جیسے لیکچر بازی، گزری باتوں کا تذکرہ پند و نصائح اور لطیفہ گوئی۔ آپ کی خواہش ہو سکتی ہے کہ جب آپ دوسروں سے پہلی دفعہ ملیں تو انہیں خاموشی اختیار کرنے اور محض حاضرین کا کردار ادا کرنے پر مجبور نہ کریں۔ دوسری لغزشوں میں بوجھل یا ثقیل اور بے لطف موضوعات پر گفتگو کرنا شامل ہے۔

آپ کسی موضوع کو کس طرح چھیڑتے اور آگے بڑھاتے ہیں۔ کیا آپ اپنی طرف سے کئی ایک موضوعات متعارف کرانے اور دوسروں کی طرف سے آنے والے موضوعات میں دلچسپی لے کر اطمینان محسوس کرتے ہیں؟ کیا آپ کسی موضوع سے بطور خاص کنی کتراتے ہیں؟ کیا آپ یہ احتیاط کرتے ہیں کہ اپنی بات مختصر کریں اور بولے جانے پر کمر بستہ نہ ہوں۔ ذرا اس طرف بھی دھیان دیں کہ جو معاملات آپ خود زیر بحث لاتے ہیں ان پر بات کرنے میں آپ کتنا وقت لیتے ہیں اور اس کے مقابلے میں جو موضوعات دوسروں کی طرف سے آتے ہیں ان پر کتنا۔ اگر آپ محسوس کرتے ہوں کہ آپ کا گفتگو میں حصہ مثالی لحاظ سے بہت کم ہوتا ہے یا پھر اس کثرت سے بولتے ہیں کہ سب پر چھائے ہوتے ہیں تو ہر دو صورتوں میں الٹ طرز عمل کی طرف رجوع کریں اور دیکھیں کہ دوسروں کا ردعمل کیا ہوتا ہے۔ ذیل میں دیئے گئے گوشوارے کے ہر رویے پر غور کر کے بتائیں کہ آپ کا مظاہرہ کیا کیسا ہے۔

موضوع کے تعلق سے مثبت رویے

اگر آپ ایسا کرتے ہیں	تو آپ ایسے نظر آتے ہیں	میں ایسے کب کرتا ہوں		
		بالعموم	کبھی کبھار	شاذ
ایسے موضوع سے ابتدا کرتا ہوں جس کا اردگرد کے ماحول سے قریبی تعلق ہو اور پھر اس کے بعد خیالات اور آرا پر گفتگو کی طرف جاتا ہوں	محفوظ مجلسی آداب میں ماہر			
گفتگو میں مختلف النوع موضوعات داخل کرتا ہوں	دلچسپ جاذب توجہ باخبر			
ان موضوعات میں دلچسپی ظاہر کرتا ہوں جن کی بابت کچھ نہیں جانتا	پراعتماد بے تکلف متجسس			
اپنے موضوع میں دوسروں کی دلچسپی کو ملحوظ رکھتا ہوں	نرم مزاج دوسرے کی اہمیت کا معترف مجلسی آداب سے واقف			
آسان موضوع پر بات کرتے ہیں مثلاً حالات حاضرہ اور روز مرہ زندگی سے متعلق مشاہدات	غیر متکبر، دلکش			
۶۔خود خوش مزاج بنتے اور دوسروں کو بھی ترغیب دیتے ہیں	مشفق، ہم مزاج خوش مزاج جانِ محفل			
۷۔ وقت کی مناسبت اور موقع محل دیکھ کر گفتگو کا آغاز کرتے ہیں	محفوظ، سماجی طور پر باخبر جاذب توجہ			

عام غلط فہمیاں

اگر آپ ایسا کرتے ہیں	اپنے خیال میں آپ یوں نظر آتے ہیں	لیکن آپ یوں دکھائی دیتے ہیں	کیا میں ایسے کرتا ہوں		
			بالعموم	کبھی کبھار	شاذ
سنتے ہیں لیکن گفتگو میں کسی موضوع کو اپنی طرف سے شامل نہیں کرتے	دلچسپی لینے والا، مفکر، مدبر	غبی کند ذہن،			
صرف ایک موضوع پر متوجہ رہتے ہیں	جذباتی، اپنے خیال میں مگن	خشک مزاج، خود پسند			
کسی مسئلے پر جس میں آپ کو بھرپور معلومات ہوں لیکچر دیتے ہیں	ہونہار، حاضر دماغ دلچسپ	شیخی خور، خود پسند، بور			
لوگوں یا حالات کی بابت طویل گفتگو کرتے ہیں	دلچسپ، جذباتی، شریک کرنے والا	غبی بے کیف غیر دلچسپ			
اچھے موضوعات متعارف کراتے ہیں جن سے مقصود اپنی سوچ و فکر کا دوسروں سے احترام کرانا ہو۔	روشن خیال، ہونہار، جذباتی	تنگ دل، بے لچک، معتبر			

مزاح اور لطیفوں سے گفتگو پر چھائے رہتے ہیں	زندہ دل، خوش مزاج، تفریح طبع				
حساس موضوعات کو زیر بحث لاتے ہیں مثلاً تنخواہیں یا مذہب وغیرہ	جوشیلا دلچسپ	غیر محتاط، دل شکن، بے پروا			
غیر ضروری اور بے لطف تفصیلات بیان کرتے ہیں	جذباتی، متوجہ، باخبر	غیر دلچسپ مغز خور			

ساتواں باب

اپنے پتّے دکھائیں

اپنے گرد و پیش کی باتوں کے علاوہ پہلی ملاقات میں اکثر ذاتی معلومات کا تبادلہ بھی شامل ہوتا ہے... آپ کو پیش آنے والے واقعات، تجربات، احساسات، خواہشات اور اندیشے... جن کا دوسروں کو اگر آپ نہ بتاتے تو علم نہ ہوتا۔ جہاں غیر معروضی اور غیر جانبدارانہ باتیں کرنے سے آپ کی ذہنی اور عقلی سطح کا پتہ چلتا ہے وہاں آپ کی خود اپنے متعلق باتوں سے آپ کے جذباتی معیار کا اندازہ ہوتا ہے۔

کچھ اپنے بارے میں بتانا بڑی تقویت کا باعث ہوتا ہے۔ دوسروں کو اپنے متعلق آگاہی بخشنے سے، آپ دوسروں کے لیے زیادہ مانوس اور پسندیدہ ہو جاتے ہیں۔ اس کے نتیجے میں وہ بھی آپ سے بے تکلف ہونے اور اپنا حال سنانے میں سہولت محسوس کرتے ہیں۔ کیا آپ کو کوئی ایسا واقعہ یاد ہے جب کسی نے آپ کو اپنے متعلق کوئی راز کی بات بتائی ہو اور آپ کے دل میں اس کے لیے زیادہ گرمجوشی کے احساسات پیدا ہوئے ہوں۔ اپنا حال دل سنانے کی اہمیت اگر آپ سمجھ پائیں تو دوسروں سے تعلقات استوار کرنے کی رفتار پر آپ کی گرفت ہوگی۔ اگر آپ کو کسی سے دوستی میں عجلت مقصود ہو تو آپ اس سے بے تکلف ہو کر اپنا حال دل سنا سکتے ہیں اور اگر آپ اس میں شامل ہوں تو پھر دل کی دل ہی میں رہنے دیں۔

پھر اگر آپ رابطہ قائم کرنے کے خواہشمند بھی ہوں اور آپ کو احساس ہو کہ اپنی بابت کچھ بتا دینا قرین مصلحت ہے تو بھی آپ کو یہ سمجھ نہیں آتی کہ اس کے لیے وہ کون سا طریقہ اختیار کریں جو کامیاب ثابت ہو جب آپ کو کسی سے ملنے کا پہلی مرتبہ اتفاق ہوتا ہے۔ تو آپ کے ذہن میں کئی سوالات آتے ہیں۔ مثلاً یہ کہ میں اپنی بابت کیا کہوں؟ کیا میں خود کو

چھپاؤں؟ اگر میں اپنے متعلق کھل کر بات کروں تو وہ کیا یہ نہیں سمجھیں گے کہ میں اپنی بابت بات کرنے کے لیے بے تاب ہوں؟ بعض دفعہ آپ زبان پر آئی ہوئی بات کو روک لیتے ہیں۔ آپ کو اندیشہ ہوتا ہے کہ اگر آپ نے بات کہہ دی تو شاید آپ کو منفی انداز میں دیکھا جائے یا اس سے بھی بدتر صورت کا سامنا کرنا پڑے کہ آپ کو مسترد کر دیا جائے۔ اسی طرح بعض دفعہ آپ نتائج سے بے پروا ہو کر اپنی قبولیت کی امید کے ساتھ اپنے سارے پتّے میز پر کھول کر رکھ دیتے ہیں۔

پہلے تاثر کے ضمن میں چوتھا بنیادی نکتہ دوسروں کے سامنے اپنا احوال بیان کرنا اور اپنے بارے میں معلومات فراہم کرنا ہے۔ یہ تیسرے بنیادی نکتے ... یعنی پہلی ملاقات میں گفتگو کا موضوع ... کے متوازی ایک اور بنیادی جزو ہے لیکن اس میں گفتگو، دوسرے معاملات اور موضوعات کی بجائے خود اپنی ذات سے متعلق معلومات پر مشتمل ہوتی ہے۔ اس باب میں ہم اس سارے عمل، اسلوب، بیان اور معلوماتی مواد کی بابت خاص خاص باتوں کا ذکر کریں گی۔ عمل سے مراد ''کھیل کے قاعدے'' ہیں کہ کس طرح اور کس ڈھنگ سے معلومات فراہم کرنی ہوتی ہیں اور ان کی فراہمی کے لیے کن ذرائع کو استعمال کیا جاتا ہے۔ سٹائل وہ سلیقہ اور قرینہ ہے، جس سے آپ اپنی بازی کھیلتے ہوئے جارحانہ یا ڈھیلا ڈھالا انداز دکھاتے ہیں۔ کیا آپ کھٹ سے اپنے سارے پتّے دکھا دیتے ہیں یا انہیں حوصلے سے دوسروں کے جواب میں میز پر لاتے ہیں۔ ہم نے دیکھا ہے کہ غیر معروضی حالات کی طرح، اکثر لوگ اپنے بارے میں جو معلومات دیتے ہیں ان میں وہ اپنے قابلِ تعریف پہلوؤں کو زیادہ اجاگر کرتے اور اپنی کمزوریوں کو چھپاتے ہیں۔ تاہم ہم آپ کو بتاتی چلیں کہ جو کچھ آپ دوسروں کو اپنی بابت بتاتے ہیں، اس سے کہیں زیادہ واضح غیر مبہم ''پیغام'' ان کو اس سٹائل سے ملتا ہے جو آپ اپنی بات ان تک ... پہنچانے میں اختیار کرتے ہیں۔

عمل: ہم دوسروں کو کیسے مطلع کرتے ہیں

گفتگو میں بات سے بات نکلتی چلی جاتی ہے۔ اور اکثر یہ اپنی ذات سے متعلق شروع ہو کر دوسرے موضوعات کی طرف چلی جاتی ہے اور وہاں سے پھر ذاتی معاملات کی طرف آ جاتی ہے۔ جیسا کہ ہم نے چھٹے باب میں بیان کیا ہم ایک دوسرے سے تبادلہ اطلاعات و خیالات، مخصوص رسمی طریقوں سے کرتے ہیں۔

رجوع کرنے کی تیاری

ہم کس طرح اپنی ذات سے متعلق معلومات میں دوسروں کو شریک کرتے ہیں۔ اس کے لیے تیار ہونے کا ایک طریقہ رسمی سا ہے جو بالعموم یوں ہوتا ہے کہ ہم ایک دوسرے کو اپنا نام بتاتے ہیں پھر درپیش صورت حال پر اپنے احساسات کا اظہار کرتے ہیں۔ اپنی جائے رہائش اپنے ذریعہ معاش اور اپنے خاندانی پس منظر سے متعلق بات چیت کرتے ہیں۔ یہ وہ عام اور بنیادی امور ہیں جن پر ہم ایک دوسرے سے واقفیت حاصل کرنے کے لیے گفتگو کرتے ہیں۔

جب آپ کسی نئے فرد سے ملتے ہیں تو آپ زندگی سے متعلق، ان بنیادی سوالوں کا کامیابی سے سامنا کرنے کے لیے تیار ہوتے ہیں خواہ آپ کو اپنے ماضی کے پس منظر اور اپنے ذریعہ معاش پر فخر نہ بھی ہو، تو بھی جس ڈھب پر آپ ان سوالوں کے جواب دیانتداری اور مثبت انداز میں دیتے ہیں تو دوسرے آپ سے زیادہ متاثر ہوں گے اور آپ کو زیادہ جاذب توجہ پائیں گے۔ آپ نے خود کو زیادہ سنجیدہ نہیں بنانا ہوتا۔ اگر آپ میں اپنے لیے حس مزاح موجود ہے تو اس سے سکوت کو توڑا جا سکتا ہے۔ مثلاً اگر آپ اپنے ذریعہ روزگار کو قابل فخر نہیں سمجھتے اور اپنی چرب زبانی سے کام لے کر اس کا اظہار کرتے ہیں تو بھی لوگوں کو بتائیں کہ اس ذریعہ معاش میں آپ کو کیا دلچسپی ہے۔ مثلاً آپ کہہ سکتے ہیں: ''میں آپ کو کیا بتاؤں کہ لوگوں کے ساتھ میری گفتگو کس طرح ختم ہوتی ہے'' یا اگر آپ کا قیام عارضی طور پر سسرال والوں کے ہاں ہے تو آپ کہہ سکتے ہیں: ''یہ سب گھر والی بات ہے۔''

اگر آپ دلچسپی پیدا کرنے والی اس ابتدائی گفتگو سے پہلوتہی کریں گے تو لوگوں کو شک گزرے گا کہ آپ اپنی حالت سے مطمئن نہیں ہیں یا کچھ چھپا رہے ہیں۔ لوگوں کے تخیل کی پرواز بڑی تیز ہوتی ہے اور آپ ان سے جو حقیقت چھپا رہے ہوتے ہیں اس سے کہیں زیادہ بدتر کیفیت کی موجودگی ان کے ذہن میں سما سکتی ہے۔

ہمارے ادارے ''فرسٹ امپریشنز'' کا ایک گاہک ''رسل'' ہمارے پاس آیا کیونکہ وہ پیار محبت کی کئی رومانوی ملاقاتوں میں ناکام ہو چکا تھا اور پریشان تھا کہ ناکامی کا کیا علاج کیا جائے۔ ''رسل'' ایک تندرست و توانا جوان ہے اور اس کے کئی دلچسپی مشغلے ہیں۔ کشتی رانی کا اچھا ماہر ہے اور کھیلوں کے مقابلے میں بڑی تیاری کے ساتھ حصہ لیتا ہے۔ وہ بڑی دلچسپ

شخصیت ہے اور ملنے جلنے میں نہایت چست و چالاک ہے۔ لیکن ہم نے دیکھا کہ وہ لیت ولعل اور ٹال مٹول سے بھی کام لیتا ہے۔

مصنوعی رومانوی ملاقات کے دوران جب ''سوسان'' نے رسل سے پوچھا کہ اس کا ذریعہ معاش کیا ہے تو رسل نے بڑی ہشیاری سے اس کے سوال کو نظر انداز کرتے ہوئے گفتگو کا موضوع بدل دیا اس سے سوسان کو بڑی حیرت ہوئی۔ ان کے مابین تیراکی پر بڑی دلچسپ گفتگو ہوئی۔ لیکن سوسان کو شک گزرا کہ رسل اس سے کچھ چھپا رہا ہے۔ یہاں تک کہ وہ سوچنے لگی کہ وہ اپنے کئی مشغلوں کے بارے میں جھوٹ بھی بول رہا تھا۔ مصنوعی ملاقات کے بعد اس کا جائزہ لینے کے دوران رسل نے تسلیم کیا کہ جب اس کو وراثت میں کچھ رقم ملی تو اس نے اپنی ملازمت چھوڑ دی۔ کھلے دل سے یہ اعتراف کرنے کی بجائے کہ وہ کوئی کام نہیں کرتا تھا (اور بے کار تھا) رسل نے اپنے متعلق بھرپور تاثر کو گہنا دیا۔ چنانچہ آپ بھی رسل کی طرح اگر ابتدائی معلومات فراہم کرنے میں ٹال مٹول سے کام لیتے ہیں تو یہ سمجھا جائے گا کہ آپ چالاکی سے کام لیتے ہیں اور عیار ہیں۔

☆☆ خود کو پرکھیں ☆☆

کیا میں اپنی رہائش، اپنے پیشے اور اپنا پس منظر بتاتے ہوئے مطمئن ہوتا ہوں؟ کیا اپنی بابت ان بنیادی امور سے آگاہ کرنے سے پہلوتہی یا غلط بیانی کرتا ہوں؟

☆ ☆

قواعد پر عمل پیرا ہونا

ہم میں سے اکثر لوگ گرمجوشی اور باہمی تعارف کے رسمی رواج سے واقف ہیں اور کم از کم غیر ارادی طور پر اس کی پیروی بھی کرتے ہیں۔ ہم ایک دوسرے کو بنیادی معلومات دیتے اور حاصل کرتے ہیں۔ ایسا کرنے سے ہم بجا طور پر یہ ''پیغام'' دیتے ہیں کہ ''میں بالکل بے خطر اور ٹھیک ٹھاک فرد ہوں'' زیادہ بامقصد بات چیت کرنے کے لیے گرمجوشی پیدا کرنے کا یہ آسان طریقہ ہے۔ مختصر یہ کہ یہ گفتگو تعلقات کی استواری میں بنیاد کا کام دیتی ہے۔

بلاشبہ ایک دوسرے کی جان پہچان کے لیے یہ رسمی تعارف کوئی متعین یا مخصوص لائحہ عمل نہیں بلکہ ہر گفتگو کا ایک اپنا ڈھنگ ہوتا ہے جو اس میں روانی لاتا اور اسے ترتیب دیتا ہے

لیکن اگر آپ اس معمول کی خلاف ورزی کرتے ہوئے گفتگو کا آغاز کسی ایسے موضوع سے کریں جو آپ کے ذہن پر چھایا ہوا ہو۔ یا اپنی ذات کی بابت معلومات پر مشتمل غیر معروف اور مبہم ہو تو ہوسکتا ہے کہ آپ کی صحبت دلچسپی کا باعث بنے لیکن امکانات یہ بھی ہو سکتے ہیں کہ آپ دوسروں کے سکون اور اطمینان کو غارت کرنے کا سبب بنیں۔

ہماری ایک اور گاہک ''بیٹی'' کا حال سنیں جو نیوجرسی میں مقیم، ایک قلم کار ہے۔ اس کی پیار و محبت کی رومانوی (مصنوعی) ملاقات یوں شروع ہوئی: ''نک'' ''بیٹی'' سے ایک ہوٹل میں ملا۔ اسے دیکھ کر مسکرایا اور اپنا تعارف کرایا۔ ''نک'' نے اپنے تاخیر سے آنے کی معذرت چاہی۔ اور ''بیٹی'' سے پوچھا کہ کیا وہ دیر سے اس کی راہ دیکھ رہی تھی۔ ''بیٹی'' نے جواب دیا۔ ''نہیں! بس دس پندرہ منٹ اور اس دوران بھی میں اخبار پڑھتی رہی۔ اس میں ایک مضمون میکسیکو کی سیاست سے متعلق ہے۔ یہ میرے لیے خصوصی دلچسپی کا باعث ہے کیونکہ میں نے سکول سے فارغ ہونے کے بعد کچھ عرصہ وہاں گزارا۔ یہ بڑی عمدہ جگہ ہے اور اب بھی میرے دل میں اس کی کئی یادیں محفوظ ہیں۔ مجھے صدر کے ایک نائب سے ملاقات کا موقع ملا اور ... ''بیٹی'' نے ''نک'' کو میکسیکو شہر سے متعلق اپنے تجربات پر گفتگو میں الجھائے رکھا۔ تاہم نک نے اس دوران خود کو ''بیٹی'' سے تنگ آتے ہوئے محسوس کیا۔ نک کو یہ بھی پتہ نہیں تھا کہ گفتگو کون سا رخ اختیار کرے گی۔ اس نے ''بیٹی'' کو دلچسپ پایا لیکن ساتھ ہی کچھ خبطی اور خود خیالی کا شکار بھی۔ اس کے عدم اطمینان کی وجہ ''بیٹی'' کی باتیں نہیں تھیں بلکہ اپنے تعارف کے لیے، معمول کے طریقے کی خلاف ورزی تھی۔

☆☆ خود کو پرکھیے ☆☆

کیا میں دوسروں سے تبادلہ خیال کے لیے، انہیں پہلے مقبول عام اور محفوظ طریقوں سے مطمئن کرتا ہوں؟ مثلاً میں کون ہوں کہاں سے تعلق ہے اور کیا کرتا ہوں؟ یا براہِ راست اپنی ذاتی دلچسپی کے موضوعات چھیڑ دیتا ہوں؟

☆ ☆

اپنے پتے کھیلنا:

ابتدائی تقاضوں کے بعد اب اگلا قدم کیا ہے؟ آپ گفتگو کو اگلی سطح پر کیونکر لے جاتے ہیں؟

گو اس کے لیے کوئی قاعدہ نہیں ہے کہ آپ اپنے کون سے معاملوں میں دوسروں کو شریک کریں لیکن یہ سمجھنا ضروری ہے کہ دوسروں کو محرم راز بنانے کی اصل قوت، کم از کم کئی ایک ذاتی کوائف سے انہیں باخبر کرنے میں ہے... مثلاً آپ کا پس منظر۔ ماضی کے تجربات، احساسات یا خواب (تمنائیں) وغیرہ۔ ایسا کرنے کے نتائج انتہائی موافق ہوتے ہیں۔ اسی طرح آپ زیادہ پرکشش ہو جاتے ہیں اور یوں آپس میں گھل مل جانے کی راہیں کھلتی ہیں۔ اگر آپ کسی کو بہتر طور پر جاننا چاہتے ہیں تو اسے اپنی بابت زیادہ بتائیں اور رابطوں کا راستہ ہموار کریں۔

مثال کے طور پر ہماری ایک گاہک ایلیسن نے ہمیں ایک اور خاتون لینا سے اپنی ملاقات کا حال سنایا۔ یہ ملاقات ایک خیراتی ادارے کے لیے ہونے والی نیلامی میں ہوئی۔ گفتگو کے آغاز میں لینا نے ایلیسن کو پرانی نادر اشیا سے اپنی پسندیدگی کے بارے میں بتایا اور کہا کہ اس کا ایک حسین خواب اپنی موجودہ انشورنس کمپنی کی ملازمت چھوڑ کر، نادر اشیا کا سٹور کھولنے کا ہے۔ لیکن اس کے خاوند کو ایسا کرنا پسند نہیں کیونکہ وہ عملاً ایک قدامت پرست ہے۔ یہ سننے کے بعد ایلیسن نے لینا کے لیے یک گونہ الفت محسوس کی اور یہ بھی محسوس کیا کہ لینا کے دل میں بھی اس کے لیے الفت و یگانگت کے جذبات ہیں۔ ایلیسن نے لینا کو بتایا کہ وہ خود بھی ایک ہی صنعت میں متواتر گزشتہ دس سالوں سے کام کرتے ہوئے اکتا گئی ہے۔ انہوں نے ایک دوسرے کے ساتھ اپنی دلی خواہشات کے اظہار کا تبادلہ کیا اور اپنی نجی زندگیوں سے متعلق آگاہ کیا۔ یوں ان دونوں کے درمیان ایک تعلق قائم ہو گیا اور وہ ایک دوسرے کی دوست بن گئیں۔

یہ ملحوظ رکھیں کہ اگر آپ دوسروں کو اپنی بابت معلومات دینے میں تامل سے کام لیتی ہیں تو دوسروں کے لیے بھی آپ سے تعلق کرنا مشکل ہو گا اور رابطہ بڑھانا آسان نہیں رہے گا۔ ہاں اگر آپ کسی کے ساتھ اپنے تعلقات کو محدود رکھنا چاہتی ہوں تو پھر ایسی صورت میں آپ یہ رویہ اختیار کر سکتی ہیں۔ دوسری طرف، جتنا کچھ دوسرے آپ کو باخبر کرتے ہیں اس حد سے زیادہ اگر آپ ان کو اپنی بابت باخبر کریں گی تو وہ گرانی محسوس کر سکتے ہیں۔

محرم راز بنانا اور پسند ہونا

یہ امر واقعہ ہے کہ جب آپ کسی کو اپنے ذاتی کوائف سے آگاہ کرتے ہیں تو آپ کی بابت، اس کے احساسات میں تبدیلی آتی ہے۔ لیکن یہ کیسے ہوتا ہے؟

اکثر لوگوں کے خیال میں اپنی ذات سے متعلق کچھ بتانا، خاص اہمیت کا حامل ہوتا ہے۔ اس کا مطلب یہ کہنا ہوتا ہے کہ "مجھے آپ پر اعتماد ہے میں آپ کے نقطۂ نظر کی قدر کرتا ہوں اور آپ کے زیادہ قریب آنا چاہتا ہوں" اور اس سے بالعموم ادلے بدلے کی صورت میں ایک دوسرے کے ساتھ محبت میں اضافہ ہوتا ہے۔ ماہرین اس نتیجے پر پہنچے ہیں کہ جو لوگ اپنی بابت زیادہ بتاتے ہیں وہ ان لوگوں کے مقابلے میں زیادہ پسندیدہ ہوتے ہیں جو اپنے بارے میں کم زبان کھولتے ہیں۔

یہ بھی ایک حقیقت ہے کہ جب آپ کسی کو اپنے ذاتی کوائف سے آگاہ کرتے ہیں تو اس کی بابت آپ کی سوچ میں بھی تبدیلی آتی ہے۔ آپ خود کو اس کے سامنے عیاں کر دینے کے نتیجے میں اس کو زیادہ پسند کرنے لگتے ہیں۔

متوازن پیغامات

اگر کبھی آپ نے پوکر کھیلی ہو تو آپ جانتے ہوں گے کہ صورت حال اس وقت کتنی بے ڈھب ہو جاتی ہے جب دونوں کھلاڑیوں کے حق میں کھیل مساوی رفتار سے آگے نہ بڑھ رہا ہو۔ کوئی ایک کھلاڑی کھیل ختم کر دیتا ہے کہ بھرم رہ جائے اور وہ بے نقاب نہ ہو۔ صورت حال اس وقت کہیں زیادہ مضحکہ خیز ہو جاتی ہے اگر یہ کھلاڑی دوسرے کے قمیض اتارنے سے پہلے اپنی جرابیں اتار دے۔ اپنی ذات سے متعلق، (اپنے ذاتی کوائف سے) دوسروں کو آگاہ کرنے میں بھی یہی قباحت ہوتی اور اسی طرح کی صورت ہوتی ہے۔ مثلاً اگر کوئی یہ کہے کہ وہ اپنے خاندان والوں سے بکثرت میل ملاقات نہیں کرتا اور اس کے جواب میں آپ صرف اتنا کہیں کہ "اوہو!" تو وہ تھوڑا سا بے مزہ ہوگا اور خود کو بے نقاب محسوس کرے گا۔ اس کے برعکس اگر آپ کا جواب یہ ہو کہ "اوہ بس اتنا ہی؟ میں نے تو پچھلے دس سالوں کے دوران اپنی ماں کو نہیں دیکھا۔ وہ یہ غمزدہ ہے اور تکلیف میں ہے۔ اس نے میری جوانی میں میرے ساتھ جو سلوک روا رکھا، اس کے لیے میں نے اسے کبھی معاف نہیں کیا" تو یہ جواب زیادہ بے ڈھنگا او

رغلط ہوگا۔ یہ ایسے ہے جیسے آپ اپنے نئے آشنا کے سامنے اچانک اپنے کپڑے اتار دیں اور ننگے ہو جائیں اور اسے پریشانی میں مبتلا کر دیں۔ پوکر کے کھیل کی مانند لوگ زیادہ سکون کی کیفیت میں اس وقت ہوتے ہیں جب دونوں فریق اپنے اپنے کوائف سے مساوی انداز میں ایک دوسرے کو آگاہ کریں۔

☆☆ کسوٹی: خود کو پرکھیں ☆☆

میں لوگوں کو مطمئن کرنے کے لیے اپنے کوائف سے آگاہ کرنے کی خود ابتدا کرتا ہوں اور پھر اپنے کوائف کا اظہار ان کی طرف سے اظہار کوائف سے متوازن رکھتا ہوں؟

☆ ☆

اپنی ذات سے متعلق انکشافات کا اسلوب:

اب تک ہم نے اپنی ذات کی بابت معلومات دینے کے طریقہ کار پر گفتگو کی ہے۔ یعنی ابتدائی لوازمات پورے کرنا اور ایک دوسرے کو متوازن انداز میں شریک احوال کرنا۔ تاہم اس عمل سے جدا، نئی بات کے اظہار کے لیے ہم سب کا ایک سٹائل ہوتا ہے۔ آپ کے سٹائل کا اندازہ یوں لگایا جاتا ہے کہ آپ اپنی بابت کوئی انکشاف کس طرح براہِ راست یا قدرتی لہجے میں کرتے ہیں اور کس قدر تفصیل سے کرتے ہیں۔ ہم نے دیکھا ہے کہ لوگ، مخصوص سٹائل میں دیئے گئے اشاروں کنایوں کو پرکھنے میں ان کو بڑی اہمیت دیتے ہیں۔

لوگ یہ فرض کر لیتے ہیں کہ اپنی بابت آپ کے اظہار کے سٹائل سے آپ کی جذباتی کیفیت اور خواہشات کی غمازی ہوتی ہے اور اس سے یہ اندازہ ہو جاتا ہے کہ آپ کا تعلقات یا دوستی کی صورت میں رویہ کیسا ہوگا۔

کچھ لوگ اپنے متعلق اظہار خیال کے اپنے سٹائل سے پوری طرح باخبر ہوتے ہیں جبکہ کئی دوسرے اس حد تک بے خبر کہ انہیں یہ تک علم نہیں ہوتا کہ ان کا کوئی سٹائل بھی ہے۔ لیکن بہرحال، اظہار خیال کے لیے ہم سب کا ایک سٹائل ہوتا ہے۔ ہم چند ایک زیادہ مؤثر اور غیر مؤثر سٹائلوں پر نظر ڈالیں گی۔

دوسرے خود آپ کی خوبیوں سے باخبر ہوں

ہماری ایک گاہک ''ڈینا'' نے اپنی کمپنی کے نئے ساتھی وکٹر کی بابت بتایا جس سے اس کی ملاقات کمپنی کی طرف سے دی گئی پارٹی میں ہوئی۔ وہ مشروبات کا آرڈر دینے کے لیے بار پر کھڑے ہوئے تھے۔ وکٹر نے ہوٹل میں آویزاں، آرٹ کے نمونوں پر اپنی رائے کا اظہار کیا اور اس بارے میں ''ڈینا'' سے اس کی رائے دریافت کی۔ اس نے اپنا نقطۂ نظر بیان کیا۔ اور ''ڈینا'' سے اس کی ذاتی دلچسپیوں (آرٹ کے حوالے سے) اور ذوق کی بابت پوچھا اس نے ''ڈینا'' سے ذاتی دلچسپیوں کے بارے میں سوالات کا سلسلہ جاری رکھا۔ ڈینا نے وکٹر کو گفتگو کے لیے سہل اور اطمینان بخش پایا اور اس سے ذاتی نوعیت کے سوالات پوچھے۔ وکٹر نے وضاحت کی کہ دراصل وہ سنگ تراش مجسمہ ساز ہے اور اپنا اختتام ہفتہ اپنے سٹوڈیو میں گزارتا ہے۔ ڈینا بڑی متاثر ہوئی اور اس کے فن کی بابت سوالات پوچھنے لگی۔ مزید یہ کہ وہ اس میں کس حد تک سنجیدہ تھا۔ وکٹر نے بتایا کہ اس نے اپنے فن کو ذریعہ معاش تو نہیں بنایا۔ لیکن اس نے کئی نمونے فروخت کیے ہیں۔ بلکہ حال ہی میں ایک ''شو'' بھی منعقد کر چکا ہے۔

کیا آپ کو کبھی ایسا اتفاق ہوا ہے کہ آپ نے کسی سے ایک سرسری سوال پوچھا ہو اور اس کے نتیجے میں اس کے متعلق آپ کو نہایت دلچسپ معلومات حاصل ہوئی ہوں؟ اکثر اوقات اس طرح سے حاصل ہونے والی معلومات، متعلقہ فرد سے براہِ راست اسکی زبانی ملنے والی معلومات سے زیادہ مرعوب کن ہوتی ہیں۔ وکٹر نے ڈینا سے اس کے بارے میں پوچھ کر اور پھر اس کے بعد، اپنے متعلق قدرتی انداز میں اسے بتا کر، اپنے پُراعتماد اور دلچسپ ہونے کا مظاہرہ کیا۔ اس نے ڈینا کی دلچسپی کو بھانپ لیا تھا۔ پھر ڈینا نے یہ بھی نوٹ کیا کہ وکٹر نے ان کے مابین، آرٹ پر ہونے والی گفتگو میں، اپنی ذہانت اور صلاحیتوں کا ذکر کرنے کے لیے خلل نہیں ڈالا۔ ڈینا رخصت ہونے لگی تو یہ سوچ رہی تھی کہ وہ وکٹر سے متعلق مزید معلومات حاصل کرے۔

خود کو اجاگر کرنے کا ایجنڈا

اپنی خوبیوں کو اجاگر کرنا ایک عام بات ہے۔ جیسے سخاوت، فیاضی، مالی آسودگی یا ہردلعزیزی وغیرہ۔ تاہم ہر شخص ''وکٹر'' کی مانند فطرتی طور بے ریا نہیں ہوتا۔ بعض اوقات ہم اپنی خوبیوں کو حد سے زیادہ اجاگر کرنے کے خواہش مند ہوتے ہیں۔ اپنی ان خوبیوں کو منظر

عام پر لانے کی یہ خواہش اتنی غالب آتی ہے کہ اس کی تکمیل ایجنڈے کی صورت اختیار کر لیتی ہے۔ وہ اس طرح کہ ہمارے پاس اپنی خوبیوں کی ایک فہرست ہوتی ہے جو ہم دوسروں کے علم میں لانا چاہتے ہیں۔ اپنے ایجنڈے کی تکمیل کی ان گنت ترکیبیں ہیں۔ کبھی تو عریاں انداز میں شیخیاں بگھارتے یا اشارتاً کنایتاً بڑے نکتے اور ڈینگیں مارتے ہوئے مرعوب کن واقعات کو غیر متعلق جملہ معترضہ کے انداز میں اپنی گفتگو کا حصہ بناتے اور کبھی گفتگو کا رخ ایسی جانب لے جاتے ہیں جہاں سے ہم اپنے مطلب کی بات کا حسب خواہش اظہار کر سکیں۔

ڈینگیں مارنا

گفتگو کے دوران اگر کوئی اپنی بابت کوئی مثبت اطلاع بات چیت میں شامل کرتا ہے تو اسے عام طور پر شیخی بگھارنے سے تعبیر کیا جاتا ہے۔ اکثر لوگ سمجھتے ہیں کہ بدتمیزی سے دوسرے کی بات میں مخل ہو کر ایسے کرنا بہت معیوب ہے۔ اس لیے وہ کئی ترکیبیں نکالتے ہیں تا کہ مرعوب کن واقعات کو مخفی انداز میں پیش کریں مثلاً ایک سادہ سی ترکیب اپنی گفتگو میں مشہور اور باکمال لوگوں کا ذکر جن سے ہم مل چکے ہوں، شامل کرتا ہے۔ پھر مستند مواد اور شہادتیں ہوتی ہیں جن سے کام لیا جاتا ہے۔ جب ہم اپنی تعلیمی ڈگری کا ذکر کرتے ہیں یا کسی مہنگے ہوٹل کا جس میں ہم نے کھانا کھایا ہوا ہوتا ہے۔ اسی طرح ایک اور طریقہ، اپنے حق میں کہے گئے تعریفی کلمات کو دہراتا ہے۔ مثلاً جب ہم اپنی بابت کسی کی طرف سے دی گئی خوشامد پر مبنی رائے دوسروں کو سناتے ہیں کہ ''میرے مؤکل نے مجھے بتایا کہ اس کا آج تک جن لوگوں سے واسطہ پڑا ہے، میں ان سب سے زیادہ قوت اختراع کا مالک ہوں۔'' ان سب ڈھکوسلوں کا پس پردہ مقصد خود کو دلچسپ اور اہم ثابت کرنا ہوتا ہے لیکن اکثر ان کا اثر الٹا یوں ہوتا ہے کہ انسان احساس خودی سے محروم نظر آتا ہے۔

☆☆ اپنی پرکھ آپ ☆☆

کیا میں اپنے مثبت اوصاف اور پس منظر کو اجاگر کرنے کے ایجنڈے کا حامل ہوں؟ کیا ایسے مخصوص حقائق ہیں جن کا میں گفتگو کے دوران ذکر کرنے کی کوشش کرتا ہوں؟

☆ ☆

کسی سے پیار و محبت کی پہلی ملاقات یا اپنے باس یا مؤکل سے پہلی ملاقات ایسے مواقع ہوتے ہیں جہاں کئی لوگوں کے اپنے مقاصد اور اپنا ایجنڈا ہو سکتا ہے۔ لیکن اس کے علاوہ عام سرسری ملاقاتوں میں بھی خواہ وہ معاشرتی ہوں یا کاروباری، ہم میں سے اکثر لوگوں کا اپنا ذاتی تشہیری ایجنڈا (مقصد) ہوتا ہے۔ اور ہاں! آپ کو سننے والی یہ جان کر شاید مرعوب ہو سکتی ہے کہ آپ ایک اعلیٰ انتظامی رتبے پر فائز ہیں۔ لیکن وہ یہ بھی سوچ سکتی ہے کہ آپ فضول اور شیخی خور ہیں یا اسے یہ گمان ہو سکتا ہے کہ آپ اپنی ذاتی قدر و منزلت سے خود کو غیر محفوظ پاتے ہیں۔ اسی لیے توجہ اور احترام چاہتے ہیں۔

برسبیل تذکرہ: جملہ معترضہ کے سٹائل میں

بعض اوقات ذاتی تشہیری ایجنڈے کا مظاہرہ جملہ معترضہ یا برسبیل تذکرہ کی صورت میں کیے جانے والے تبصرے اور نقد و نظر سے بھی ہوتا ہے۔ جس کا تعلق تو زیر بحث معاملے سے نظر آتا ہے لیکن جس کا اصل مقصد خود اپنے بارے میں کوئی بات بتانا ہوتا ہے۔

الیگزینڈر اس سٹائل کا بڑا ماہر تھا۔ ذرا دیکھئے:

برینڈن: آج تم کیا کرتے رہے؟

الیگزینڈر: میں نے اپنی بہن کو اس کی سالگرہ پر دینے کے لیے تحفہ خریدا، اسے دینے کے لیے مجھے یہ نرم کشمیری اون کا سوئیٹر مل گیا... جو میرے نزدیک پہننے کے قابل واحد اون ہے۔

برینڈن: واہ بھئی واہ! یہ تو بہت اچھا ہوا۔ میرے خیال میں اسے پسند کرے گی۔

الیگزینڈر: ہاں مجھے یہی امید ہے۔ میں اس کو اور اپنے والدین کو اس اختتام ہفتہ کھانے پر بلا رہا ہوں۔ میرا خیال ہے کہ اس میں سالمن مچھلی کو تازہ لہسن اور یخ سٹرابیری کے ساتھ پیش کروں۔ میں کوئی ایسے شے نہیں کھاتا جو تازہ اور صحت کے لیے مفید نہ ہو۔

میڈونا میری دوست ہے، میں اس سے ایک بار ملا

تعلقات خواہ کتنے ہی معمولی کیوں نہ ہوں، ہماری سوچ پر اثر انداز ہوتے ہیں۔ لوگ رابطے اور تعلقات کی اہمیت کو سمجھتے ہیں اور انہیں پہلے تاثر میں کسی کا منظور نظر بننے کے لیے استعمال بھی کرتے ہیں۔ اس کا ایک طریقہ یہ ہے کہ لوگ کامیاب لوگوں سے

اپنے تعلقات کا ذکر کرتے ہیں۔ مثلاً یہ کہہ کر کہ جب وہ چھوٹے بچے تھے تو فلاں مشہور و معروف شخصیت کے گھر اخبار دیا کرتے تھے یا اسی سکول میں پڑھتے تھے جس میں فلاں مشہور سیاست دان پڑھتا تھا۔ انہیں امید ہوتی ہے کہ ان مشہور لوگوں کی خصوصیات ان میں در آئی ہوں گی یا کم از کم ان کی کامیابیوں میں ماضی کی روشن یادوں کے طور پر شامل ہوں گی۔

ماہرین نے ان طریقوں کا مطالعہ کیا ہے جن سے لوگ ان یادوں سے فائدہ اٹھاتے ہیں۔ وہ اس نتیجے پر پہنچتے ہیں کہ بلاشبہ لوگ اپنی اہمیت بڑھانے کے لیے کامیاب شخصیتوں کے ساتھ اپنے تعلقات کا ذکر ضرور کرتے ہیں۔ لیکن انہیں یہ احساس بھی ہوتا ہے کہ ڈینگیں مارنے کے انداز میں، ان تعلقات کا ڈھنڈورا پیٹنے سے وہ خود غرض اور ناپسندیدہ نظر آئیں گے۔ چنانچہ وہ اس معاملے میں بڑی ہشیاری سے کام لیتے ہیں کہ انہیں ان تعلقات کا ذکر کس طرح کرنا چاہیے۔ وہ ان کے ذکر میں کافی دانائی سے کام لیتے ہیں۔ اصل مقصد خودنمائی ہوتا ہے۔

لیکن ایک بات واضح ہے کہ اگر کوئی کسی شخصیت کے نام کا حوالہ دے کر بات کرتا ہے تو وہ شاید آپ کو مرعوب کرنے کی کوشش میں ہوتا ہے۔

برسبیل تذکرہ سٹائل میں ذاتی تشہیر کی ایک اور مثال یوں ہے:

کسر دل: مارک تم کہاں رہتے ہوں؟

مارک: میں ''انگل وڈ'' کی چٹانوں میں رہتا ہوں۔ کیا تمہیں اس جگہ کا پتہ ہے؟ یہ علاقہ بالکل بیرون شہر واقع ہے۔ میرے پاس دو ایکڑ کا وسیع رقبہ ہے اور وہاں سے نیچے بہتا ہوا دریا دکھائی دیتا ہے۔

کسر دل: بہت خوب! مجھے ایسا نظارہ بہت سہانا لگتا ہے؟ کیا تم وہاں کے مستقل سکونتی ہو؟

مارک: نہیں میں وہاں آج سے کئی سال پہلے منتقل ہوا۔ پہلے میں شہر ہی میں رہتا تھا۔ وہاں بھی میرے پاس نہایت عمدہ گھر تھا۔ بیسویں منزل پر تین بیڈ روم کی بڑی دلکش جگہ تھی۔ لیکن وہاں چھت کے اندر ہی اندر رہنا ہوتا تھا اور باہر کی کھلی فضا کی کمی محسوس ہوتی تھی۔

الیگزینڈر اور مارک کی ''برسبیل تذکرہ'' کے انداز میں دی گئی اطلاعات دلچسپ تھیں لیکن اس طریقے سے اپنے معاملات کی تشہیر میں خودنمائی کی خواہش واضح طور پر جھلکتی ہے۔

اس انداز سے خودنمائی کا امتیازی پہلو یہ ہے کہ اس میں مخصوص (مثلاً کشمیر اون) یا مقدار (مثلاً دو ایکڑ، تین بیڈ روم) وغیرہ شامل ہوتی ہیں۔ اگر آپ کسی تذکرے میں اپنی زندگی کا کوئی مخصوص یا مقداری پہلو لے آئیں تو ہوسکتا ہے کہ آپ نادانستہ طور پر (دوسروں کو) مرعوب و متاثر کرنے کی تگ و دو کا ''پیغام'' دے رہے ہوں۔

☆☆ اپنی جانچ خود کریں ☆☆

اپنے متعلق معلومات دیتے ہوئے، کیا میں متاثر کرنے والی تفصیلات (اثر آفریں تفصیلات) فراہم کرتا ہوں یا پہلے انتظار کرتا ہوں کہ مجھ سے یہ تفصیلات پوچھی جائیں؟

☆ ☆

جیسا کہ ہم پہلے آپ کو مختصراً بتا چکی ہیں کہ آپ اپنے متعلق اطلاعات کیسے فراہم کریں، یہ آپ کو ایک پیچیدہ مسئلہ نظر آئے گا لیکن اس سے دوسروں کو آپ کی بابت زبردست ''پیغامات'' ملتے ہیں۔ اگر آپ اپنی پہچان کا معاملہ دوسروں پر چھوڑ دیں تو آپ کی بابت دوسروں کے تاثرات بہت بہتر ہوسکتے ہیں۔ اس کا مطلب تشہیر (خودنمائی) کے ایجنڈے سے دست برداری اور اپنے بارے میں مخصوص مرعوب کرنے والی اطلاعات فراہم کرنے کی خواہشات کو دبانا ہے۔

مواد سے متعلقہ معاملات: کن معاملات کو ظاہر کیا جائے

اب آپ دوسروں کو آگاہی بخشنے کے عمل اور اس میں درکار عوامل کو سمجھ گئے ہیں تو اگلا سوال یہ ہے کہ موضوعِ سخن کی نوعیت کیا ہو؟ آپ کا اپنی ذات سے متعلق، عین جچا تلا اور مناسب و موزوں وہ کون سا مسئلہ ہے جس میں آپ دوسروں کو شریک کریں اور اعتماد میں لیں؟ اس ضمن میں کوئی خاص قاعدہ نہیں کہ آپ پہلی ملاقات میں کس نوعیت کی اطلاع فراہم کریں۔ یہاں تک کہ کسی اجنبی کے ہاتھوں آپ کے اغوا کی کہانی کا ذکر بھی، پہلی ملاقات کے دوران مناسب وقت اور مقام پر ہونا چاہیے ... جب کوئی اس موضوع کو چھیڑے اس میں دلچسپی کا اظہار کرے اور آپ سے سننے کا خواہشمند ہو۔ لیکن عام طور پر کئی معلومات مثبت خصوصی پیغامات دیتی ہیں۔

جذبات مثبت علامات ہیں

''بیتھ'' کا چہرہ جگمگا اٹھتا ہے جب وہ لاطینی موسیقی پر بات کرتی ہے۔ ''رابرٹ'' کی بطور پولیس آفیسر اپنے فرائض منصبی میں دلچسپی اور ولولہ دوسروں کے لیے قابل تقلید ہے۔ ''لوسیا'' کو اپنے کتے ''ٹانی'' کے متعلق بات کرنا بہت پسند ہے۔ وغیرہ۔ ایسے ذاتی جوش و جذبات قابل قدر ہوتے ہیں۔ اپنی زندگی کی بابت ان گوشوں پر بات کرنے سے، جن پر آپ خود کو جذباتی محسوس کرتے ہوں ... خواہ وہ آپ کے کام کاج کی مصروفیات ہوں۔ دوڑنے میں دلچسپی ہو یا خوفناک فلمیں دیکھنا ہو، بالعموم نہایت مثبت پیغامات ملتے ہیں۔ وہ اس لیے کہ جب آپ اپنے پسندیدہ اور راحت بخش موضوع پر بات کرتے ہیں تو گویا ایک طرح سے آپ سابقہ تجربات میں کھو جاتے ہیں۔ آپ کی حرکات و سکنات، معنی خیز اشارے، مسکراہٹ اور قہقہے اثر انگیز ہوتے ہیں اور دوسروں کو بھی اپنی طرف مائل کرتے ہیں۔ اپنے جذبات میں دوسروں کو شریک کرنے سے، آپ ان تک یہ پیغام پہنچاتے ہیں کہ آپ کا ساتھ ان کے لیے دلچسپی کا سامان ہوگا اور آپ میں یہ صلاحیت موجود ہے کہ خود کو خوش رکھ سکیں۔ یہ بڑی پرکشش خصوصیات ہیں۔

غلطیوں کا اپنا مزہ ہے

جہاں ہم سب یہ جانتے ہیں کہ مثبت ہونے میں کتنی عافیت ہوتی ہے وہاں اس سے ہم ہمیشہ بے خبر ہوتے ہیں کہ اپنی کمزوریوں کے اظہار کا بھی ایک اپنا لطف ہے۔ اپنی کسی کمزوری یا غلطی سے، جس میں مزاح کا مثبت پہلو بھی ہو، کسی کو آگاہ کرنا، اس سے تعلق قائم کرنے کا اچھا طریقہ ہے۔ اس سے دوسروں کو اطمینان ہوتا ہے اور وہ آپ کے ساتھ خود کو زیادہ آسودہ محسوس کرتے ہیں۔ یہاں تک کہ وہ خود کو درپیش مسائل کا ذکر بھی لے بیٹھتے ہیں اور یوں تعلقات کو مضبوط بناتے ہیں۔

ہمارا کاروباری مؤکل ''ٹامی'' ایک اچھی مثال ہے۔ جب اس کی مشیر (ماہر نفسیات) نے اس سے اس کے کام کی بابت پوچھا تو ''ٹامی'' نے وضاحت کی کہ ''مجھے درحقیقت اپنا کام بہت پسند ہے اور میں اپنے ساتھ کام کرنے والے ساتھیوں سے بھی محبت کرتا ہوں۔ میرے لیے کام کی بڑی اہمیت ہے کیونکہ میں نے اپنی ملازمت کے آغاز ہی سے خوب محنت سے کام کیا ہے اور کام کی جگہ پر سیاست میں کوئی نمایاں دلچسپی نہیں لی۔ یہاں تک

کہ اسی باعث جہاں میں پہلے کام کرتا تھا وہاں مجھ پر گولی بھی چلائی گئی (ہنسی) مشیر بھی ہنس دی اور پھر اس نے کام کی جگہ سے متعلق مشکلات کا حال سنایا: ''میں سمجھ گئی آپ کیا کہنا چاہتے ہیں۔ ایک دو دفعہ مجھے بھی حقیقی معنوں میں برے ردعمل کا سامنا کرنا پڑا تھا۔ جب میں نے اپنے ''باس'' کو اس کے ہر اس عمل کی بابت بتایا جو میرے خیال میں غلط تھا۔ لیکن میں یہ بتانا چاہتی ہوں کہ میں نے دوبارہ ایسی غلطی کبھی نہیں کی۔''

اپنے ابتدائی دور میں کی گئی غلطیوں کی بابت بتا کر ٹامی نے اپنی مشیر کو پرسکون کر دیا۔ خود کو زیادہ سنجیدہ نہ بنا کر اس نے اپنا تاثر تسلی بخش دیا۔ بظاہر مہمل لیکن درحقیقت صحیح اپنی کسی معمولی کمزوری کو بیان کرنے سے آپ مضبوط پر اعتماد اور ہمدرد نظر آتے ہیں اور اس کے نتیجے میں یہ عین ممکن ہوتا ہے کہ دوسرے آپ سے بے تکلف ہو جائیں۔

☆☆ خود کو پرکھئے ☆☆

ایسے لوگوں کو جن سے میں ابھی ابھی ملا ہوں، اپنی غلطیوں کا انکشاف کتنی کثرت سے کرتا ہوں؟

☆ ☆

تصویر کا دوسرا رخ یوں ہے کہ کئی انکشافات ایسے بھی ہوتے ہیں جن سے اطمینان کم نصیب ہوتا ہے۔ ان میں بوجھل ذاتی معاملات کے علاوہ روزمرہ کی پیدا ہونے والی شکایات اور دہائی دینے کے انداز میں اپنی بپتا سنانا شامل ہیں۔

حد سے زیادہ راز و نیاز: ''یہ سودا مہنگا پڑتا ہے۔''

وقتاً فوقتاً ہم سب اپنی بہت سی ذاتی رازدارانہ باتیں دوسروں کے سامنے اگل دیتے ہیں۔ خصوصاً جب کسی واقعے کی یاد ہمارے ذہن میں تازہ ہو۔ ہمارا ایک چالیس سالہ گاہک ہیرلڈ تھا۔ وہ تاجر تھا اس کے کچھ بال سفید اور کچھ سیاہ تھے۔ اس نے اپنی محبوبہ کو ضرورت سے زیادہ اپنے حالات سے آگاہ کر دیا۔ ''سوسان'' کی طرف سے کیے گئے اس سوال کے جواب میں کہ وہ دن بھر کیا کرتا رہا ہے، اس نے کہا: ''میں ابھی ابھی اپنے طبی ٹیسٹوں کے نتائج لے کر آیا ہوں پھر اس نے وضاحت کی کہ اسے مثانے کا کینسر تھا۔ لیکن ڈاکٹر کے دفتر سے اسے پتہ چلا کہ ٹیسٹوں کے نتائج توقع سے کہیں زیادہ امید افزا تھے اور لگتا تھا کہ اس نے بیماری پر قابو پا لیا ہے۔ سوسان نے اس کی دلجوئی کی اور کہا کہ یقیناً اس رپورٹ سے اس کی ڈھارس بندھی ہو گی۔

دفتر واپسی پر نتائج کا تنقیدی جائزہ لینے کی میٹنگ میں ہیرلڈ کی مشیر نے اس سے دریافت کیا کہ اپنے متعلق یہ اطلاع دیتے وقت اس کے احساسات کیا تھے؟ تو حیرت کا اظہار کیے بغیر ہیرلڈ نے اسے بتایا کہ اس کے ٹیسٹ کا خیال اس کے ذہن پر چھایا ہوا تھا۔ یہ اتنی اچھی خبر تھی کہ وہ اس کا ذکر کیے بغیر رہ نہ سکا اور اس کا خیال تھا کہ یہ اس کے ساتھ تعلق قائم کرنے کا مؤثر طریقہ تھا۔ بدقسمتی سے ہیرلڈ کی طرف سے دی جانے والی اطلاع کا مطلوبہ اثر نہیں ہوا۔ جہاں وہ اس کی صحت یابی کی خبر سے واقعی خوش ہوگئی وہاں ''سوسان'' نے یہ بھی محسوس کیا کہ ہیرلڈ کے ساتھ گفتگو میں، واحد چارہ کار اس سے ہمدردی اور اس کی دلجوئی کرنا تھا۔ ایسی خبر سن کر وہ اور کیا کرسکتی تھی اور وہاں سے کہاں جاسکتی تھی؟ اس کے علاوہ سوسان اگر کسی اور موضوع پر بات کرتی (جیسے اپنے کام کے بارے میں یا ان فلموں کے متعلق جو وہ دیکھ چکی تھی) تو ہیرلڈ کی خبر سننے کے بعد یہ حد سے زیادہ غیر مناسب بلکہ توہین آمیز ہوتا۔ گو ہیرلڈ نہایت دلچسپ اور مخلص شخصیت ہے پھر بھی سوسان کا اس کی بابت غالب تاثر ''کینسر میں مبتلا، صحت یاب ہونے والے ایک مریض'' کا تھا۔

احترام یا رابطہ

جب کبھی خود اپنی بابت باتیں کرنے کا موقع ہو تو مردوں اور خواتین کی سمتیں مختلف ہوتی ہیں۔ مردوں کا رجحان اپنی کامیابیوں اور کارناموں کا حال بیان کرنے کی طرف ہوتا ہے۔ اس کے برعکس خواتین اپنے احساسات اور ذاتی مسائل پر زیادہ اظہار خیال کرتی ہیں۔

عمرانیات کی ایک ماہر نے اس صنفی اختلاف کی وجہ، متضاد مقاصد و مفادات کو قرار دیا ہے۔ جہاں مرد عزت و احترام کے متمنی ہوتے ہیں وہاں خواتین کی خواہش رسم و راہ اور تعلقات بڑھانے کی ہوتی ہے۔ وہ اس نتیجے پر پہنچی کہ ان ترجیحات کے ویسے ہی غیر ارادی نتائج برآمد ہوتے ہیں جیسے ہم نے اپنے گاہکوں کے سلسلے میں دیکھے ہیں۔ جہاں مرد اپنے احترام کی خواہش میں خواتین کو دھتکار سکتے ہیں۔ وہاں خواتین اپنے پسندیدہ بننے کی دھن میں مردوں سے علیحدگی اختیار کرسکتی ہیں۔

ایک دفعہ ہم ناخواستہ نتائج کو سمجھ جائیں تو ہم اپنی طرف سے دیئے جانے والے ''پیغامات'' میں مناسب رد و بدل کر سکتے ہیں۔ وہ اس طرح کہ مرد اپنی کامیابیوں کی روئداد سنا کر اترانے میں کمی لائیں اور اپنے گرد و پیش لوگوں کی بابت اپنے جذبات میں دوسروں کو زیادہ

شریک کریں۔ اسی طرح خواتین اپنی کامیابیوں کو زیادہ اور اپنے جذبات کو کم، اپنی گفتگو کا موضوع بنائیں۔ ان تبدیلیوں کے ساتھ ہم سب اپنی ستائش اور اپنا احترام حاصل کر سکتے ہیں جس کے ہم متمنی ہوتے ہیں۔

اپنی بابت دوسروں کو آگاہ کرنے کے لیے، مطلوبہ موضوعات کے علاوہ بھی مردوں اور عورتوں کے درمیان، ایک اختلاف اس پیمانے پر ہے جس کے مطابق وہ اپنی پہلی ملاقات کے دوران دوسرے کو اپنی بابت معلومات فراہم کرتے ہیں۔ بہت سی تحقیقات سے معلوم ہوا ہے کہ مردوں کی نسبت عورتیں زیادہ دوسروں کو معلومات میں شریک کرتی ہیں۔ تاہم ریسرچ سے یہ بھی پتہ چلا ہے کہ مرد، دوستانہ گفتگو کی بدولت، تعلقات میں اضافے کے امکان کو تسلیم کرتے ہیں اور اگر انہیں کسی سے دوبارہ ملنے کی امید ہو تو اس صورت میں زیادہ بے تکلف ہوتے ہیں۔ اور ہاں اس صورت میں بھی زیادہ بے تکلفی کا مظاہرہ کرتے ہیں جب انہیں خیال ہو کہ ان کی ساتھی خاتون ان کو پسند کرتی یا ان پر اعتماد کرتی ہے۔ اس لیے خواتین ہوشیار رہیں کہ اگر کوئی مرد آپ سے پہلی ملاقات میں بے تکلف ہوتا ہے تو یہ اس جانب اشارہ ہے کہ اسے تعلق کے برقرار رہنے کی امید ہے یا اس کا خیال ہے کہ آپ اسے پسند کرتی ہیں۔

''ہیرلڈ'' کا انداز اگر مثالی نہ بھی سمجھا جائے تو بھی کبھی کبھار، ہم سب یہ سوچے بغیر کہ ایک اجنبی پر اس کے کیا اثرات مرتب ہوں گے، اسے کوئی بوجھل خبر سنا ڈالتے ہیں۔

ثقیل ہونے کی حدود و قیود

طبیعت پر کیا گراں گزرتا ہے؟ گو اس ضمن میں کوئی مخصوص قاعدہ نہیں ہے کہ اپنی ذات کے بارے میں کس نوعیت کی اطلاع دوسروں کو دینا غیر موزوں اور نامناسب ہے۔ تاہم رہنما اصول کے مطابق آپ کو چاہیے کہ آپ کوئی ایسی خبر سنانے سے پہلے دو مرتبہ سوچ لیں جس سے آپ کے شریک گفتگو کا کام آپ کو دلاسہ دینا رہ جائے۔ خواہ کوئی اہم اطلاع مثبت نوعیت کی بھی ہو جیسے ہیرلڈ کی تسلی بخش میڈیکل رپورٹ یا کسی انعامی ایوارڈ ملنے کی خبر سے بھی آپ کا ساتھی آپ کی دلجوئی یا تحسین پر خود کو مجبور پائے گا۔

☆☆ خود کو پرکھیں ☆☆

کیا میں نے کبھی اپنے کسی نئے واقف کار کو اس طرح کہتے دیکھا ہے:

"اوہ! مجھے یہ سن کر بہت افسوس ہوا" یا "یہ کتنی دہشت ناک بات ہے؟" کیا میں، موضوعِ سخن کے گراں ہونے کی پروا نہیں کرتا اور یہ تاثر دیتا ہوں کہ مجھے تائید و حمائت اور ہمدردی کی ضرورت ہے۔

☆ ☆

یاد رکھیں کہ چونکہ یہ آپ کی پہلی ملاقات ہے۔ اس لیے آپ جو کچھ کہنا چاہیں گے سننے والے کے آپ سے متعلق مجموعی تاثر پر وہ اثر انداز ہوگا۔ اس لیے خواہ گفتگو میں دوستانہ رنگ آتا بھی دکھائی دے۔ پھر بھی آپ کے لیے لازم ہے کہ اس میں بوجھل ذاتی موضوع کا ذکر لانے کی خواہش کو دبائیں۔ آپ کو یاد رکھنا ہوگا کہ گو آپ زندگی کے ایک عارضی مسئلے یا گزرے وقت کی کسی عارضی پریشانی سے متعلق بات کر رہے ہیں لیکن جسے یہ بات سنا رہے ہیں وہ یہی سمجھے گا کہ آپ کی ساری زندگی مسائل اور مصائب سے بھری ہے۔ یا پھر آپ بہت زیادہ خود خیالی کا شکار ہیں۔ کسی کو محرمِ راز بنانے سے پہلے آپ یہ سوچیں گے کہ اس کو آپ اپنی بابت کیسا تصور دینا چاہتے ہیں۔ کینسر میں مبتلا ایک مریض کا یا ایک خوش و خرم انسان کا؟ موسیقی کے ایک رسیا کا یا ایک متفکر اور محتاط باپ کا؟

ہم کہیں گے تو شکایت ہوگی

بے مزہ یا تفصیلی گفتگو کا دوسرا مطلب ذاتی معنوں میں شکایات ہیں اور بے لطف گفتگو کی طرح شکایات بھی بات چیت کے لیے غیر دلچسپ موضوع ہیں۔ یہاں تک کہ معمولی نوعیت اور منفی قسم کی ذاتی شکایات یا آپ بیتی سنتے سنتے بھی جی بھر جاتا ہے۔ بالخصوص ان کے تفصیلی حجم سے۔ مثال کے طور پر ہماری ایک بینکار گاہک پچیس سالہ پیگی نے، اپنی تھکاوٹ کے احساس، کبھی فراغت کا وقت نہ ملنے، اپنی ایک دوست کے ساتھ لڑائی اور اپنے افسر سے تلخ کلامی کو اپنی گفتگو کا موضوع بنایا۔ اس نے یہ سب باتیں ایک گھنٹے کے عرصے میں کیں۔ لیکن اپنی گفتگو کے دوران بیچ میں وہ اپنے نقطۂ نظر اور کام سے متعلق دلچسپ شگوفے اور پھلجھڑیاں بھی چھوڑتی رہی۔ نتائج پر غور و خوض کے اجلاس میں اس کے ماہر نفسیات مشیر نے اپنے تبصرے میں بتایا کہ یوں لگتا ہے کہ جن حالات سے وہ گزر رہی ہے وہ اس کے لیے سازگار نہیں۔ پیگی اس کی یہ بات سن کر حیران رہ گئی۔ جب اس کے مشیر نے ان امور کی ایک خاصی طویل فہرست کو دہرایا جن سے وہ غیر مطمئن ہونے کا ذکر کر چکی تھی تو پیگی نے جواب

دیا: ''او ہو! میں تو صرف وضاحت کے طور پر کہہ رہی تھی۔ ان باتوں سے مجھے کوئی زحمت نہیں ہوتی بلکہ مقصود ان کو صحیح طور پر بیان کرنا تھا۔'' پیگی کا خیال تھا کہ اسے دیانت دار اور مصروف زندگی والی سمجھا گیا تھا جبکہ اس کے مشیر کی نظر میں پیگی منفی مزاج کی حامل، جذباتی اور خود خیال پائی گئی۔

☆☆ خود کو پرکھیے ☆☆

جب میں کسی نئے فرد سے ملتا ہوں تو کیا میں روزمرہ زندگی کے واقعات سے متعلق شکایات بیان کرنے سے گریز کرتا ہوں یا آج ہی پیش آنے والے کسی افسوسناک واقعہ کو سنانے پر کمر بستہ ہوتا ہوں؟

☆ ☆

ہم سب کبھی کبھی وضاحت کرنے کے بہانے شکایت کرنے کے پھندے میں پھنس جاتے ہیں اور اکثر ہمیں اس کا علم بھی نہیں ہوتا۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ شیخی خوری کی طرح شاکی ہونا بھی پیچیدہ معاملہ ہے۔ زندگی میں عدم اطمینانی کا تجربہ بھی عام بات ہے اور صحت مند علامت ہے۔ اگر آپ یوں نظر آتے ہوں کہ گویا آپ کو کوئی بے اطمینانی ہے تو آپ کا دیانت دار اور بے تکلف ہونا مشکوک محسوس ہو گا۔ لیکن اگر آپ کسی نئے ملنے والے سے شکایات کے انبار لگا دیں تو اس طرح سے آپ اپنے خود خیال خود بین بلکہ دوسرے کا دل اچاٹ کر دینے والا ہونے کا ''پیغام'' دیتے ہیں۔ یاد رکھیں کہ آپ کے مسائل اور آپ کی مشکلات نئے واقف کاروں کی نسبت خود آپ کے لیے اور آپ کے دوستوں کے لیے بہت زیادہ دلچسپی کا باعث ہوتی ہیں۔

ہر فرد کے پاس اپنی پوری زندگی بھر کے تجربات ہوتے ہیں تاہم آپ اس پر غور کرنا چاہیں گے کہ ان میں سے کون سے تجربات ہیں جن سے آپ پہلی دفعہ ملنے والوں کو آگاہ کریں۔ آپ کے جذبات اور خدشات، مثالی طور پر آپ کا ایک مثبت تصور دیتے ہیں جبکہ آپ کی زندگی کے بوجھل ذاتی مسائل اور شکایتیں الٹا اثر ڈالتی ہیں۔

اکتاہٹ سے بچنے کا ایک اور علاج

جیسا کہ پہلے بیان کیا جا چکا ہے کہ لوگ کئی طریقوں سے بوریت کا سبب ہو سکتے

ہیں۔ ریسرچ کرنے والوں نے اس پر یوں تحقیق کی کہ انہوں نے حاضرین کو دو افراد کے مابین ہونے والی گفتگو سننے اور اس کا معیار پرکھنے کی دعوت دی۔ حاصل ہونے والے نتائج کے مطابق، سب سے زیادہ بور کرنے والا موضوع گفتگو، اپنے مسائل کی بابت شکایتیں کرنا تھا۔ جسے انہوں نے ''صنفی خود پسندی'' کا نام دیا۔

اس تحقیق سے یہ بھی پتہ چلا کہ لوگ شکایتیں کرنے والے بور قسم کے انسانوں کی بابت یہ فرض کر لیتے ہیں کہ وہ شکایت نہ کرنے والوں کے مقابلے میں بہت زیادہ غیر پسندیدہ، ناقابل دوستی ناقابل اعتبار اور کمزور ہوتے ہیں۔ یہاں تک کہ بور کرنے والے/شکایتیں کرنے والے فرد سے لوگ دشمنی محسوس کرتے ہیں۔ بور کرنے والے افراد کے خلاف آخر اتنا منفی ردعمل کیوں؟ ماہرین کی رائے میں یہ ردعمل ان کی طرف سے، ایک مسلمہ معمول کی خلاف ورزی کے باعث ہوتا ہے جس کے تحت ''دوسروں کے لیے تھوک کے بھاؤ بوریت'' ممنوع قرار پاتی ہے۔

دوسرے لفظوں میں لوگوں کو اپنے روزمرہ کے مسائل سے بور کرنا مسلمہ مجلسی آداب کی خلاف ورزی ہے۔ ہم سب اپنے اندر موجود بور کرنے والے عنصر میں کمی لا سکتے ہیں۔ اگر ہم اپنی اس خواہش کو دبا دیں۔ جس کے زیر اثر ہم اپنے نئے ملنے والوں سے خود کو درپیش مسائل کی بابت شکایت کرتے ہیں۔

خلاصہ

جیسا کہ بیان کیا جا چکا ہے، پہلے تاثر میں اہم حصہ اپنی ذات سے متعلق معلومات ہیں دوسروں کو شریک کرنا ہے۔ اس سے لوگوں کو یہ سمجھنے میں مدد ملتی ہے کہ آپ بنیادی پہلوؤں سے ہٹ کر حقیقی لحاظ سے کیا ہیں اور آپ کے مابین مشترکہ امور کون سے ہیں۔ اس سے تعلقات کو فروغ حاصل ہوتا ہے۔

ہر شخص کا اپنی ذات سے متعلق اظہار مختلف طریقوں سے ہوتا ہے اور کوئی ایک طریقہ ایسا نہیں جو ہر ایک کے لیے صحیح ہو۔ لیکن جیسا کہ ہم نے مختصراً بتایا ہے کہ دوسروں کو اپنا محرم راز بنانے کے کئی طریقے، دوسرے طریقوں کے مقابلے میں زیادہ دلکش ہوتے ہیں۔ اگر ابتدا بنیادی امور سے کی جائے اور یہ بتایا جائے کہ آپ کون ہیں تو یہ اطمینان بخش اور اعتماد افروز ہونے کے باعث زیادہ دلکش طریقہ ہو گا۔ جب آپ اپنی بابت، جزوی طور پر ان پہلوؤں سے آگاہ کریں جن کے بیان کرنے سے جذبہ اور ولولہ پیدا ہوتا ہے اور گراں نوعیت

کی معلومات دینے سے گریز کریں تو آپ خوداعتمادی اور زندگی میں مصروف عمل دکھائی دیتے ہیں۔ یاد رکھیں کہ یہ تعلقات استوار ہونے کی محض ابتدا ہوتی ہے۔ وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ، آپ کو اپنی زندگی کے حالات سنانے کے کافی مواقع ملیں گے۔ بالعموم ''تھوڑا'' ہی ''بہت'' ہوتا ہے۔ آپ اپنے سننے والے کی دلچسپی اور اشتیاق کو بڑھا سکتے ہوں تو وہ آپ کی بابت مزید کچھ جاننے کا خواہش مند ہوگا۔

دوسروں کو اپنی بابت آگاہ کرنے کے لیے آپ کا سٹائل کیا ہے؟ اس کو جاننے کا ایک طریقہ، کئی ایسے مثبت رویوں پر غور کرنے کا ہے جو آپ کو قدرتی محسوس ہوں۔ اور اس پر بھی غور کریں کہ آپ کا وہ کون سا فعل ہے جو آپ کے غیر پسندیدہ ہونے کے ''پیغامات'' پہنچاتا ہے۔ آپ تو اپنے خیال میں شاید یہ سمجھتے ہیں کہ اس طرح میری اصل تصویر واضح ہو گی اور ہر وہ فرد جو مجھے سمجھنا چاہے، میرا حقیقی روپ دیکھ سکے گا۔ لیکن درحقیقت پہلی ملاقات میں آپ اپنی شخصیت کے اصل سے مختلف تصورات پیش کرتے ہیں۔ ان کا دارومدار اس پر ہوتا ہے کہ آپ کیا بتاتے ہیں اور کس طرح بتاتے ہیں۔

درج ذیل گوشواروں میں خود کو آشکارا کرنے کے رویوں اور ان کے ذریعے پہنچنے والے پیغامات کو شامل کیا گیا ہے۔ ہر رویے پر غور کریں اور دیکھیں کہ آپ یہ رویے بالعموم اپنا تے ہیں ... کبھی کبھار یا شاذ و نادر۔

خودنمائی کے مثبت رویے

اگر آپ یوں کرتے ہیں	تو آپ یوں نظر آئیں گے	کیا میں ایسے کرتا ہوں؟		
		بالعموم	کبھی کبھار	شاذ
اپنی بابت بنیادی معلومات فراہم کرتے ہیں	محفوظ، مجلسی لحاظ سے موزوں			
آپ کی طرف سے دی جانے والی معلومات کی نوعیت دوسروں کی دی جانے والی معلومات کی نوعیت سے متوازن ہوتی ہے	حساس، سمجھ دار، بے خطر			

اپنے احساسات کا بھرپور اور واضح اظہار کرتے ہیں	حساس، تعلقات بنانے میں فراخ دل دلچسپ			
اپنے احساسات اور دلچسپیوں میں دوسروں کو شریک کرتے ہیں	خود اعتماد، خود مختار، آزاد زندگی میں مصروف عمل			
اپنی کمزوریوں کا اظہار کرتے اور اپنی کمزوریوں پر ہنستے ہیں	خود آگاہ، خود اعتماد حس مزاح کے مالک			

"پیغام رسانی" میں عام غلط فہمیاں

			کیا میں ایسے کرتا ہوں؟		
اگر آپ یوں کرتے ہیں	تو اپنے خیال میں آپ یوں نظر آتے ہیں	لیکن دوسروں کی نظر میں آپ یوں لگتے ہیں	بالعموم	کبھی کبھار	شاذ
اپنی بابت بنیادی معلومات دینے سے پہلے جو کچھ آپ کے ذہن میں ہوتا ہے اس سے مطلع کرتے ہیں	دلچسپ، خوش مزاج بے تکلف	خود بین، شکی مزاج غیر مناسب			
جتنا کچھ دوسرے لوگ بتاتے ہیں آپ ان سے زیادہ بتاتے ہیں	کشادہ قلب با خبر دیانت دار	بوجھل، گراں غیر مناسب			
دوسروں کی نسبت بہت کم حال بیان کرتے ہیں	حوصلہ مند، پراسرار	تنگ ذہن، بے اعتنا، غیر دلچسپ			
مرعوب اور متاثر کرنے والی اطلاع آپ خود دیتے ہیں	اہم، عالی رتبہ جاہ پسند	خود بین فضیلت پسند خود پسند، جاہ طلب			
اپنے مسائل کی شکایت کرتے رہتے ہیں	دیانت دار بے ساختہ	اکتا دینے والا، خود خیال، معترض			

آٹھواں باب

گفتگو کا بانکپن

ہم نے نقش اول سے متعلق چار اساسی اجزا پر بات کر لی ہے۔ پہلا رسائی اور دوسرا اظہار دلچسپی۔ یہ دونوں بنیادی اجزا ہیں تیسرا اساسی جزو، معروضی موضوعات کو زیر بحث لانا اور چوتھا خود نمائی (اپنے متعلق دوسروں کو آگاہ کرنا) وہ طریقے ہیں جن سے دوسروں کو باخبر کیا جاتا اور ان سے تعلق جوڑا جاتا ہے۔

اس باب میں ہم پانچویں اساسی جزو... گفتگو کی اثر آفرینی کو لیں گے۔ اس کا سارا تعلق توانائی اور ربط سے ہے۔ جو کچھ آپ کہتے ہیں، یہ اس سے بالکل علیحدہ ایک معاملہ ہے۔ جس کا تعلق آپ کے احساس سے ہے۔ ذرا ایک لمحے بھر کے لیے تصور کریں کہ آپ دو آدمیوں کو ایک ایسی زبان میں باتیں کرتے دیکھتے ہیں جو زبان آپ نہیں سمجھتے۔ لیکن آپ ان کے بولے ہوئے الفاظ کو سمجھے بغیر بھی ان کے مابین گفتگو کی توانائی جذبات کی گہرائی اور بولنے والوں کے باہمی تعلق کی نوعیت کو محسوس کر سکتے ہیں۔

پہلے تاثر کے سلسلے میں توانائی (حرارت) کی بالخصوص اہمیت ہے کیونکہ موضوع گفتگو کا رجحان مقابلتاً سطحی ہوتا ہے۔ اکثر لوگ گفتگو کی توانائی اور ساخت (گفتگو کے اجزائے ترکیبی جن پر گفتگو مشتمل ہوتی ہے) کی طرف توجہ دیتے ہیں اور اس کی قدر و قیمت کے معترف ہوتے ہیں پھر بھی اس پر اثر انداز ہونے میں بے بس ہوتے ہیں۔ آپ سوچ سکتے ہیں کہ آپ گفتگو کے موضوع زیر بحث کو نہیں بدل سکتے۔ لیکن آپ ایسا کر سکتے ہیں کہ کم از کم اس پر کسی حد تک قابو پا سکیں۔ آپ اپنی روانی گفتار اور اس کی شدت کے علاوہ اپنا جوابی اظہار، دوسروں کے اظہار جذبات سے متناسب رکھ سکتے ہیں۔

یہ باب آپ کی توانائی سے متعلق سٹائل اور گفتگو کی اثر آفرینی کے بارے میں

ہے۔ آپ کا سٹائل دو حصوں پر مشتمل ہوتا ہے۔ اس کا ایک حصہ وہ توانائی ہے جو آپ اس میں استعمال کرتے ہیں۔ مثلاً آپ کتنا زیادہ بولتے ہیں اور کتنے زور سے بولتے ہیں۔ سٹائل کے دوسرے حصے میں، جس طرح آپ اپنی توانائی کو، دوسروں کے ساتھ مدغم کرتے ہیں، جیسے گفتگو کا رخ بدلتے، بولتے رہتے یا دوسروں کو موقع دیتے اور ایک دوسرے کے باہمی اطمینان پر مبنی لب ولہجہ اپناتے ہیں ... یہ سب باتیں اس میں شامل ہوتی ہیں۔

سٹائل کا پہلا حصہ: توانائی جو آپ استعمال کرتے ہیں

آپ کے سٹائل میں توانائی کا پہلا حصہ، سارے کا سارا، آپ کے اپنے متعلق ہے۔ گفتگو میں آپ کے شریک ساتھی سے قطع نظر اس کا تعلق صرف آپ سے یوں ہے کہ آپ کتنا زیادہ، کتنی تیزی سے اور کتنے زور سے بولتے ہیں۔ یہی توانائی کا وہ حصہ ہے جسے آپ اپنی گفتگو میں شامل کرتے ہیں ... اور اس توانائی کے اثرات کا پیمانہ یہ ہے کہ دوسرے آپ کی گفتگو (صحبت) سے کتنے مطمئن ہوتے ہیں۔ اس سے یہ پتہ لگایا جا سکتا ہے کہ آپ کی گفتگو لوگوں کے لیے اطمینان کا سبب بنی یا وہ اس سے پریشانی میں مبتلا ہوئے۔

جب آپ کسی نئے فرد سے ملتے ہیں تو اپنا سلسلۂ کلام جاری رکھتے ہیں یا اس کو بھی موقع دیتے ہیں؟ یہ اہم نکتہ ہے کیونکہ آپ کی ناپختہ اور انٹ شنٹ گفتگو کے حجم یا اسلوب کا بھی ایک کردار ہے کہ اس سے دوسروں کے لیے آپ کی گفتگو میں جتنی دلچسپی کا سامان ہے اس کا پتہ چلتا ہے۔ اکثر لوگ خود کچھ کہنے اور ساتھ ہی ساتھ دوسروں کی سننے کا موقع چاہتے ہیں۔ اگر آپ ان کی یہ دونوں خواہشیں پوری کر سکیں (خواہ یہ آپ کا سٹائل نہ بھی ہو) تو آپ اپنی بابت پہلے تاثر کو بہتر بنا سکتے ہیں۔

ہمارے ایک گاہک کی مثال لیں۔ 35 سالہ رینڈلی ایک چاق چوبند، پھرتیلا جوان ہے۔ وہ ''میرے لیے آپ کی باتیں بہت دلچسپ ہیں لیکن اب مجھے بولنے دیں'' والا سٹائل ثابت کر دکھاتا ہے۔ وہ ایک (مصنوعی) تربیتی کاروباری میٹنگ کے دوران اپنی ایک امکانی گاہک کارلا سے یوں گویا ہوا:

رینڈل: کارلا آپ سے مل کر بڑی خوشی ہوئی۔ میں اس میٹنگ کا شدت سے منتظر تھا۔ مجھے آپ کی کاروباری ضروریات سے متعلق مزید معلومات حاصل کرنے سے مسرت ہو گی۔ میں جاننا چاہتا ہوں کہ آپ کی مزید کیا ضروریات ہیں پھر میں بتاؤں گا کہ

ہم کس طرح آپ کے مددگار ہو سکتے ہیں۔

کارلا: رینڈل! مجھے بھی آپ سے مل کر راحت ہوئی۔

رینڈل: میں آپ کی کمپنی کی طرف توجہ دیتا رہا ہوں۔ آپ کے پاس کافی سٹاک ہے۔ آپ کا کاروبار خوب چل رہا ہوگا۔

کارلا: ہاں! اس وقت کافی تیزی ہے۔ کاروبار اچھا جا رہا ہے۔

رینڈل: میں سمجھتا ہوں آپ کاروبار کو پھیلا رہے ہیں۔ ہم نے آپ جیسی فروغ پذیر کمپنیوں کے ساتھ کام کیا ہے۔ خود مجھے ذاتی طور پر ایسی ترقی کرنے والی کمپنیوں کا کافی تجربہ ہے۔ دراصل میں نے پہلے پہل ابتدا ''سیلز ریپ'' کے طور پر کی تھی اور سامان چھوٹی سے درمیانی درجے کی کمپنیوں کو فروخت کرتا تھا۔ درحقیقت میں نے اس صنعت کو خود سمجھا ہے۔ پہلے میں شکاگو میں مقیم تھا جو بڑا پر رونق شہر ہے۔ اب میں ادھر آ گیا ہوں اور بہت خوش ہوں۔

کارلا: میں سمجھ گئی۔

رینڈی: مجھے اپنی تنظیم سے متعلق کچھ بتانے دیجیے پھر آپ ہمارے بارے میں صحیح طور پر سمجھ پائیں گی۔ ہم ...

گفتگو اسی انداز میں جاری رہی اور جب ختم ہوئی تو پتہ چلا کہ رینڈل نے گفتگو کے دوران 80 فیصد وقت لیا۔ جب اس کی مشیر نے ناقدانہ جائزہ لینے والے اجلاس میں اس کی توجہ اس طرف دلائی تو رینڈل نے وضاحت کی کہ گو وہ اس سے آگاہ تھا کہ وہ بہت زیادہ بول رہا ہے لیکن اس کے خیال کے مطابق ایسا کرنا بہت ضروری تھا اور اس کا ادھر بالکل دھیان نہیں گیا کہ ''کارلا'' اس سے جان چھڑانا چاہ رہی تھی۔ اس نے بتایا کہ عام طور پر وہ اہم کلیدی نکتوں کو ہی زیر بحث لاتا ہے اور یہ نہیں دیکھتا کہ وہ کتنا زیادہ بول رہا ہے۔ تاہم گفتگو پر خود چھائے رہنے کے باوجود اس کی مشیر کی توجہ دوسری طرف رہی۔ جوں ہی اس کی گفتگو میں طوالت آئی اس کی مشیر (کارلا کے روپ میں) اس کے جواب پر توجہ دینے کی بجائے یہ سوچنے لگ گئی کہ رینڈل کتنا زیادہ بول رہا ہے۔ باوجودیکہ اس کی طرف سے اٹھائے گئے نکتے اہم اور معقول بھی تھے۔ اس نے رینڈل سے بے اعتنائی کو مناسب سمجھا اور اپنے دل میں اس کے ساتھ کاروبار کرنے کی کوئی خواہش نہیں پائی۔

بہت سے لوگوں کے نزدیک ایک ایسی ''دو بہ دو'' مجلسی گفتگو ہی قابل اطمینان قرار

دی جا سکتی ہے جس میں شریک دونوں افراد کو بولنے کے لیے قریب قریب مساوی مواقع حاصل ہوں اور ہر فریق کو کل وقت کا تقریباً نصف وقت بولنے کو ملے اور اگر گفتگو کے شرکا تین ہوں اور اس صورت میں بولنے کے لیے ہر ایک کو ایک تہائی وقت ملے تو وقت کی یہ تقسیم اطمینان بخش ہوگی۔ اور علیٰ ھذا القیاس!

طریق تیرا ہو یا کہ میرا

کئی لوگ طبعاً بسیار گو ہوتے ہیں۔ انہیں جب زیادہ بولنے کا کوئی موقع ملے تو وہ راحت محسوس کرتے ہیں۔ کئی لوگوں کو کم بولنا پسند ہوتا ہے۔ کسی پہلی ملاقات میں ایسی صورت ہو تو پھر وقت کی تقسیم کا فیصلہ کون کرے۔ آپ یا آپ کا شریک گفتگو؟ عام طور پر آپ اپنی بابت ایک بہتر تاثر دیں گے اگر آپ اپنے شریک ساتھیوں کو، ان کی مرضی کے مطابق سرگرمی اور دلچسپی کا انتخاب کرنے دیں... یعنی ان کی حسب خواہش، وہ جتنا زیادہ یا جتنا کم بولنا چاہیں، انہیں بولنے دیں۔ اور پھر اپنی باری پر ان کی پیروی کریں۔

آپ کی خواہش ہوسکتی ہے کہ پہلے گفتگو میں شریک اپنے ساتھی کے سٹائل کا مشاہدہ کریں اور پھر اس کی کہی بات کو تکمیل تک پہنچانے کے لیے اپنی طرف سے کچھ اضافہ کریں۔ چنانچہ اگر آپ اپنی کسی مؤکل (گاہک) یا اپنے محبوب کو، جسے بولنا بہت پسند ہے، مرعوب کرنے کی کوشش کر رہی ہوں تو آپ اس صورت میں زیادہ کامیاب ہوں گی اگر آپ صرف اتنا کچھ بولیں جو اس کی کہی ہوئی بات کی تکمیل کے لیے کافی ہو... خواہ یہ آپ کی قدرتی ترجیح کے خلاف بھی ہو۔ اگر وہ اپنی باتیں سنانے کا بہت شوقین ہے اور گفتگو کے وقت کا 90 فیصد اپنی کہنے کے لیے لیتا ہے تو آپ کی قربت (صحبت) اسے بہت بھائے گی۔ بشرطیکہ اپنے لیے آپ صرف 10 فیصد وقت پر ہی اکتفا کریں اور اپنی سنانے کے لیے اس کے برابر وقت نہ لیں۔ اسی طرح اگر کوئی 50 فیصد سے بھی کم وقت لیتا ہے تو آپ چاہیں گی کہ کمی کو پورا کرنے کے لیے خود سکوت کو توڑتی رہیں۔

صرف یہی کافی نہیں کہ آپ کیا کہتے ہیں یا کتنا زیادہ بولتے ہیں بلکہ آپ کی حرکات وسکنات پر بھی لوگوں میں آپ کی مقبولیت کا بہت انحصار ہوتا ہے۔

ایک تحقیقی مطالعہ کے دوران محققین نے مبصرین کو ایک مقرر کی خاموش وڈیو ٹیپس

دکھائی اور ان سے کہا کہ وہ مقرر کی مقبولیت کی درجہ بندی کریں۔ پھر محققین سے مقرر کی ان سب جسمانی حرکات وسکنات کا موازنہ کیا جو اس نے تقریر کے دوران کی تھیں۔ اور ان حرکات وسکنات کا مقررین کی مقبولیت (پسندیدگی) کی درجہ بندی سے جو تعلق تھا، اسے تلاش کیا۔ جو نتائج سامنے آئے، ان سے معلوم ہوا کہ کئی جسمانی حرکات دوسری حرکات سے زیادہ دلکش ہوتی ہیں۔ اور مردوں اور خواتین کی درجہ بندی مختلف تھی۔

انہوں نے یہ نتیجہ نکالا کہ مرد مقررین کے باہر کی سمت جانے والے اشارات و حرکات بہت زیادہ پسندیدہ ہوتی ہیں۔ ان سے مراد ایسی جنبش ہے جس کا رخ مقرر سے ہٹ کر پرلی طرف اور حاضرین یا سامعین کی جانب ہو۔ ان میں باہر کے رخ ہاتھ کے اشارے، اٹھنے بیٹھنے کا انداز۔ اس میں تبدیلی، سر کی حرکات اور مسکراہٹ وغیرہ شامل ہیں۔ خواتین کی صورت میں سب سے زیادہ پسندیدہ پہلو وہ بے ساختہ پرزور انداز ہے جو وہ اختیار کرتی ہیں اور تقریر کے دوران چہرے کے تغیر کے ذریعے جس کا اظہار کرتی ہیں۔

تو یاد رکھیں کہ جس انداز میں آپ اپنے جسم اور چہرے کو حرکت دیتے ہیں، اس انداز کا آپ کے پسندیدہ دکھائی دینے میں اہم حصہ ہے۔

اگر آپ خود اپنے رجحان کو جانتی ہوں تو آپ جب چاہیں اس میں تبدیلی لا سکتی ہیں۔ اپنی نگرانی کا ایک طریقہ یہ ہے کہ کسی سے گفتگو کے دوران، اس سے تھوڑی دیر کے لیے ہٹ کر آپ سوچیں کہ دوسروں کے مقابلے میں آپ کتنا وقت بولی ہیں۔ پھر آپ گفتگو کے باقی وقت میں مطلوبہ تبدیلی کے مطابق اپنے بولنے کے وقت میں کمی بیشی کر سکتی ہیں۔

اپنے سٹائل میں رد و بدل کا مطلب یہ نہیں کہ آپ اپنی شخصیت کو چھپائیں کہ آپ کون ہیں یا کون نہیں ہیں بلکہ اس سے یہ ظاہر ہوتا ہے کہ آپ ''خود آگاہ'' ہیں۔ دوسروں کے ساتھ حساس نہیں اور آپ میں لچک موجود ہے۔ آپ کی لچک ایک طرح کی معاشرتی فیاضی ہے جو ہمیشہ، کم از کم غیر شعوری طور پر، تسلیم کی اور پسند کی جاتی ہے۔ یاد رکھیں کہ اوّلین اچھا تاثر دوسروں کی خواہشات کے احترام کا مرہون منت ہوتا ہے، اپنی خواہشات کا نہیں۔ ہاں آپ کے تعلقات بڑھتے جائیں تو پھر آپ رفتہ رفتہ اپنے سٹائل کا زیادہ حصہ ظاہر کر سکتی ہیں۔ اور ایسی اثر آفرینی سے کام لے سکتی ہیں جو دونوں کے لیے باہمی طور پر پُر لطف ہو۔

☆☆ خود کو پرکھئے ☆☆

کیا میں جانتا ہوں کہ دوسروں کے مقابلے میں میں کتنا بولتا ہوں؟ کیا عام طور پر میں وقت کے تناسب کے لحاظ سے اپنا حصہ کم یا زیادہ لیتا ہوں؟ اگر ایسا ہے تو میرا یہ رجحان کتنا مضبوط ہے؟ اس سے مختلف تناسب کی شراکت میں کتنی قباحت ہے؟

☆ ☆

کثرتِ گفتگو کی شدت

یہ صرف آپ ''کتنا بولتے ہیں'' پر مشتمل نہیں ہوتی بلکہ اس کا انحصار توانائی کے اس معیار پر ہوتا ہے جس کا آپ مظاہرہ کرتے ہیں۔ آپ کے بولے ہوئے الفاظ سننے میں کانوں کو جس طرح لگتے ہیں اور ان ہی الفاظ کے تحریری متن میں جو فرق ہے، یہی توانائی ہے۔ شدت سے مراد ہے کہ آپ کتنی تیزی سے بولتے ہیں۔ بولنے میں کتنا وقفہ دیتے ہیں اور آپ کی تقریر کا حجم کتنا ہے۔

رفتار بدلیں

جیسے ہم سب کی چال کا ایک اپنا ڈھب ہوتا ہے اسی طرح ہم سب کے بولنے کی بھی ایک مخصوص رفتار ہے۔ کئی لوگ تیز رفتاری سے بولتے ہیں اور کئی دوسرے سست رفتار ہوتے ہیں۔ پھر ہم سب کی اس سلسلے میں ایک ترجیح ہوتی ہے کہ دوسروں کا کس رفتار سے بولنا ہمیں پسند ہے۔

جہاں ہم کسی دوسرے کے اپنے ساتھ غیر تسلی بخش رفتار سے بولنے کا نوٹس لیتے ہیں وہاں ہم خود اپنی رفتار اور دوسروں پر مرتب ہونے والے اس کے اثرات سے شاید پوری طرح آگاہ نہ ہوں۔ تاہم یہ ہوسکتا ہے کہ ہم دوسروں کی توقع اور ترجیح سے کمتر رفتار میں بولیں تو وہ بے صبر ہوں یا بور ہوتا محسوس کریں۔ اگر ہم زیادہ تیز رفتاری سے بولیں تو ہم انہیں بے اطمینان، پریشانی بلکہ ان پر حملہ آور ہونے کے احساس میں مبتلا کر سکتے ہیں۔

للّی کی مثال لیں جو ہمارے ''فرسٹ امپریشنز'' کی گاہک اور حوصلہ مند خاتون تھی۔ بولنے میں وہ بہت تیز رفتار تھی۔ اپنے ایک چاہنے والے کے ساتھ اس کی رومانوی ومصنوعی)

ملاقات میں بات چیت کا ایک حصہ یوں تھا: (ہم نے سبک رفتار گفتگو کو الفاظ کے درمیان تنگ جگہ چھوڑی ہے)

للّی: میرا کل کا دن بہت مزے کا گزرا۔ میں پارک میں دوڑ لگانے کے لیے گئی پھر دوستوں کے ساتھ گپ شپ رہی۔ اس کے بعد بار بی کیو میں شرکت کی۔ یہ مکمل طور پر موسم گرما کا دن تھا مجھے سال کا یہ عرصہ بہت پسند ہے۔

نک: (وقفہ) ...ہاں مجھے بھی پسند ہے بالخصوص شام کی بار بی کیو کی دعوتیں ...

للّی: کیا تمہیں سمندر کا ساحل پسند ہے؟ مجھے تو دھوپ بہت اچھی لگتی ہے گو میں جانتی ہوں کہ تمہارے لیے یہ اچھی نہیں۔ میں سوچتی ہوں کہ اگر میں ساحل پر کسی سائے میں بیٹھوں تو بڑا لطف آئے۔

نک: مجھے ساحل بہت اچھا لگتا ہے۔ (وقفہ) میں یوں کرتا ہوں کہ وہاں دن ڈھلے جاتا ہوں

ملاقات کے بعد تنقیدی جائزے کے دوران، للّی کے مشیر نے، اسے بتایا کہ اس کے بولنے کی رفتار نے اسے پریشان کر کے رکھ دیا۔ حتیٰ کہ اس وقت بھی جب وہ ساحل پر دن گزارنے کی بات کر رہے تھے۔ اور وہ متواتر اس کی رفتار کم کرانے کی کوشش میں رہا جو اس کے لیے زیادہ موجب اطمینان ہوتی۔ للّی نے جواب میں بتایا کہ وہ اپنے بولنے کی تیز رفتار سے آگاہ تھی۔ لیکن اسے یہ معلوم نہ تھا کہ یہ ایک منفی پہلو ہے۔ اس نے مزید بتایا کہ اگر کوئی دھیمی رفتار سے بولے تو وہ خود کو برہم محسوس کرتی ہے۔ اس لیے وہ اپنے بولنے کی رفتار تیز رکھتی ہے۔ جب مزید کرید کی گئی تو للّی نے بتایا کہ اسے اپنی رفتار کو سست رکھنا آتا ہے اور وہ ایسا کرتی بھی ہے جب وہ کسی غیر مقامی سے گفتگو کر رہی ہو لیکن ایسے کرنا ضروری نہیں سمجھتی۔

آپ جس رفتار سے بول رہے ہیں وہ دوسروں کے لیے بے آرامی کا باعث ہے، اس کی کیا علامات ہیں؟ ایک نشانی تو یہ ہے کہ لوگ الٹ طریقہ اپنا لیں (جیسا کہ نک نے کیا) تا کہ گفتگو کی روانی کی رفتار کو اپنی ترجیح کے مطابق رکھ سکیں۔ اگر آپ بہت سبک رفتاری سے بول رہے ہیں تو آپ کا شریک گفتگو اپنی رفتار کو سست رکھنے، بولنے میں وقفہ دینے یا بے آرام ہونے کے باعث دست بردار ہو جانے تک کی کوشش کر سکتے ہیں۔ اور اگر آپ نہایت سست رفتاری سے بول رہے ہوں تو وہ آپ کی بات کاٹ سکتے، خاموشی کے دوران دخل اندازی کر سکتے یا تیز رفتاری سے بول سکتے ہیں۔ ان کا مقصد گفتگو کی روانی میں اضافے کی کوشش ہو گی۔

☆☆ اپنی پرکھ آپ ☆☆

کیا میں اس سے آگاہ ہوں کہ دوسروں کے مقابلے میں، میں کتنی زیادہ تیزی سے بولتا ہوں؟ کیا یوں محسوس ہوتا ہے کہ انہیں میرا ساتھ دینے میں تکلیف ہو رہی ہے؟

☆ ☆

اگر آپ ایک اچھا پہلا تاثر دینے کے خواہش مند ہوں تو شاید آپ اس سے آگاہ ہونا بھی پسند کریں کہ دوسروں کے مقابلے میں آپ کتنی زیادہ تیزی سے بولتے ہیں۔ اگر آپ کو پتہ چلے کہ آپ بالعموم تیز یا سست ہوتے ہیں تو پھر آپ کو دوسروں کے بے آرام ہو جانے کی علامات اور نشانیوں پر نگاہ رکھنی چاہیے اور مناسب رد و بدل سے کام لینا چاہیے۔ گو کہ آپ کے لیے قدرے تیز یا سست رفتاری سے بولنا کوشش طلب ہو گا لیکن ایسا کرنے سے دوسروں کے لیے آپ کی صحبت آرام کا باعث ہو گی۔

دم تو مجھے لینے دیں

آپ کی گفتگو میں آپ کے فقروں کے درمیان وقفے یا ٹھہراؤ بھی آپ کی توانائی کے سٹائل کا ایک حصہ ہیں۔ آپ ایک مناسب وقفے کے ساتھ بول سکتے ہیں۔ لیکن اگر آپ کا یہ وقفہ (ٹھہراؤ) دوسروں کے مقابلے میں بہت طویل یا بہت مختصر ہو تو اس طرح آپ دوسروں کے لیے بے آرامی کا سبب بن سکتے ہیں۔ ہمارے ایک گاہک کی درج ذیل مثال کو دیکھیں۔ ''باب'' نے اپنے مشیر کا یوں خیر مقدم کیا:

باب: آیئے! اندر آیئے۔ تشریف رکھیں۔ ایک سیکنڈ کے لیے معافی چاہتا ہوں۔ مجھے دو ایک باتوں کی طرف توجہ دینی ہے۔ میری باس نے کچھ رپورٹیں مانگی ہیں اور مجھے اس کے دفتر بھی جانا ہے۔ لیکن اس وقت آپ کو اپنے درمیان پا کر مجھے حقیقی مسرت ہوئی ہے۔ میرا خیال ہے آپ کو میرا دفتر پسند آیا ہو گا۔ کیا ہم کافی کے ایک کپ کے ساتھ اس کی بابت بات کر سکتے ہیں؟''

''باب'' نے بمشکل کہیں جا کر دم لیا۔ اس نے اپنے مشیر کو ایک لفظ تک بولنے کا موقع نہیں دیا۔ اس سٹائل کو خود غرضانہ کہا جا سکتا ہے۔ کیونکہ یہ دوسروں کے منہ بند کر دیتا

ہے۔ اور انہیں اظہار خیال کا کوئی موقع نہیں ملتا۔ اس سے پریشانی اور مایوسی کا ماحول پیدا ہوتا ہے۔

اب ذرا فرض کریں کہ باب یہی الفاظ بولتا لیکن اپنے فقروں کے درمیان یوں وقفے (ٹھہراؤ) چھوڑتا۔

باب: آیئے ... اندر آیئے ... تشریف رکھیے ... ایک سیکنڈ کے لیے معافی چاہتا ہوں ... مجھے دو ایک کاموں کی طرف توجہ دینی ہے ... میری باس نے کچھ رپورٹیں مانگی ہیں اور مجھے اس کے دفتر بھی جانا ہے ... لیکن اس وقت آپ کو اپنے دفتر میں پا کر مجھے حقیقی مسرت ہوئی ہے ... میرا خیال ہے میرا دفتر آپ کو پسند آیا ہوگا ... کیا ہم کافی کے کپ کے ساتھ اس کی بابت بات کر سکتے ہیں؟

اس فرضی مثال میں طویل وقفوں نے ماحول میں حرارت کی سطح کو مدھم رکھا۔ اگر آپ وقفے بہت طویل رکھیں گے تو اس سے بھی گفتگو کے توازن اور روانی میں بے ڈھب کیفیت پیدا ہوگی۔

بالکل میری رفتار کی طرح

کبھی آپ اس طرف دھیان دیں کہ کئی لوگ آپ کو پریشانی میں مبتلا کر دیتے ہیں۔ اور کئی ایسے ہوتے ہیں کہ آپ کو نیند آنے لگتی ہے۔ لیکن کئی بالکل ٹھیک ہوتے ہیں۔

یہ سارا معاملہ ان کے بولنے کی رفتار کا ہے۔ ریسرچ کرنے والوں نے اس طرف توجہ دی ہے کہ سامعین کی نظروں میں مختلف مقررین کی قدر و قیمت کا پیمانہ یا معیار کیا ہوتا ہے۔ جن کے بولنے کی رفتار ایک دوسرے سے مختلف ہوتی ہے۔ نتیجہ یہ سامنے آیا کہ بولنے کی کوئی رفتار ایسی نہیں تھی جو عالمگیر سطح پر سامعین میں مقبول ہو بلکہ سامعین کے لیے قابل ترجیح ایسے مقررین تھے جن کے بولنے کی رفتار ان کے اپنے جیسی ہو۔ تیز بولنے والوں نے دوسرے تیز بولنے والوں کو پسند کیا اور سست رفتاری سے بولنے والوں کی پسند سست رفتار مقرر تھے۔ مزید یہ کہ شرکا کی رائے میں ایسے لوگ جن کے بولنے کی رفتار ان کی اپنی رفتار کے برابر تھی، مثبت شخصیت کی خصوصیات کے حامل تھے۔ انہوں نے فرض کر لیا کہ وہ رحمدل، پسندیدہ، خوشگوار، ذہین اور پراعتماد تھے۔

دوسروں کی بابت ہمارے تاثرات پر، ان کے اور ہمارے مابین پائی جانے والی ''یکسانیت'' بھی اثر انداز ہوتی ہے، خواہ وہ یکسانیت بولنے کی رفتار کے لحاظ سے بھی ہو۔ چنانچہ پہلے تاثر کے مدعا اور مقصد کے ضمن میں آپ کے مثبت ہونے کا زیادہ امکان ہے... اگر آپ اپنی گفتار کی رفتار میں ردو بدل کے ذریعے، اسے اپنے ساتھ گفتگو میں شریک ساتھی کی رفتار سے یکساں کرسکیں۔

☆☆ اپنی جانچ پرکھ خود آپ کریں ☆☆

میں اپنے الفاظ اور فقروں کے درمیان کتنا وقفہ دیتا ہوں؟ کیا میں دوسروں کو دخل اندازی کا موقع دیتا ہوں؟ کیا میرا توقف اتنا طویل ہوتا ہے کہ دوسروں کے لیے متوجہ رہنا مشکل ہو جائے؟

☆ ☆

کیا آپ میری آواز سن سکتے ہیں؟

گفتگو میں توانائی کی ایک اور قسم آواز کی ہے کہ آپ کتنی بلند آواز میں یا دھیمی آواز سے بولتے ہیں۔ اکثر لوگ تو اتنی ہی بلند آواز میں بولتے ہیں جتنی ان کے مدمقابل کی ہوتی ہے اور اپنی آواز کو پس منظر کے شور کی مناسبت سے گھٹاتے بڑھاتے رہتے ہیں۔

تاہم آپ کا رجحان، عام معیار سے مختلف آہنگ میں بات کرنے کا ہوسکتا ہے۔ اگر آپ بہت اونچی آواز میں بات کریں تو ہوسکتا ہے آپ سوچیں کہ آپ سیدھے سادھے، تکلف سے عاری، پراعتماد اور دلچسپ نظر آتے ہوں گے۔ ہوسکتا ہے آپ سوچیں کہ آپ سیدھے سادھے، تکلف سے عاری، پراعتماد اور دلچسپ نظر آتے ہوں گے لیکن اس کی بجائے آپ اپنی اکڑفوں، خود پسندی اور توجہ طلبی کا پیغام دے رہے ہوتے ہیں۔ گویا آپ صرف اپنے ہم نشین کو ہی مرعوب نہیں کر رہے ہوتے بلکہ اگلی میز پر بیٹھنے اور کمرے کے اس پار لوگوں کو بھی!... یہ سیدھی سادی، معاشرتی آداب سے ناواقفیت ہے۔ چنانچہ آپ خود کو بلند آہنگ (شور پسند) قرار دیے جانے کو خطرہ مول نہیں لے سکتے جس کا مطلب بہت سی منفی خصلتوں کا حامل ہونا ہے۔ مثلاً خود پسند، لڑاکا اور مشتعل کرنے والا۔ اگر آپ بہت زیادہ نحیف آواز میں بات کرسکتے ہیں تو آپ کو گمان ہوسکتا ہے کہ آپ شرمیلے، سنجیدہ اور حساس لگ رہے ہیں۔

لیکن دراصل اس سے آپ کا تعارف بطور خود اعتمادی سے محروم، کم آمیز یا پست ہمت شخصیت کے ہوگا اور بعض اوقات نحیف آواز میں بات کرنے سے آپ سننے والے کو مجبور کر دیتے ہیں کہ وہ آگے سرک کر آپ کی بات سنے اور آپ کے قریب آ کر آپ سے بات دہرانے کی درخواست کرے۔

آپ کو یہ کیسے علم ہو کہ آپ کو آواز کی لے میں کمی بیشی کی ضرورت ہے؟ آپ خواہ یہ محسوس بھی کریں کہ آپ مناسب آواز میں بول رہے ہیں پھر بھی آپ کی آواز آپ کو سننے والی کی ترجیح سے مختلف ہونے کی ضرورت میں، آپ کو شور پسند یا خاموش طبع سمجھا جائے گا۔ بعض دفعہ لوگ جب وہ آواز کے توانا یا نحیف ہونے سے بے اطمینانی محسوس کر رہے ہوں تو بالواسطہ طور پر ان کے ردعمل کا اظہار الٹی سمت اختیار کرنے سے ہوتا ہے۔ وہ ایسا اس لیے کرتے ہیں تا کہ آواز کو اپنی سہولت والی سطح پر لے آئیں۔ چنانچہ جب آپ دیکھیں کہ دوسرے آپ کی بات کا جواب دھیمی آواز میں دیتے ہیں تو سمجھ جائیں کہ وہ آپ کو بالواسطہ اپنے احساس سے آگاہ کر رہے ہیں کہ آپ کی آواز بہت اونچی ہے۔ اور معاملہ برعکس ہونے کی صورت میں بھی اسی طرح بلاشبہ آپ کی خواہش یہ نہیں ہوتی کہ اپنی آواز سے دوسروں کے کانوں کے پردے پھاڑ دیں۔ یا انہیں یہ کہنے پر مجبور کریں کہ حضور ذرا اونچی آواز میں بات کریں۔

☆☆ اپنی جانچ آپ خود کریں ☆☆

کیا میں قدرتی طور پر اونچا یا آہستہ بولتا ہوں؟ کیا میں اپنی آواز میں تبدیلی لا کر اسے دوسروں سے ہم آہنگ کر سکتا ہوں؟

☆ ☆

سٹائل کا دوسرا حصہ: اپنی توانائی کا دوسروں کے ساتھ ادغام

ہم نے آپ کی ذاتی توانائی کے سٹائل کے اجزا ڈھونڈ لیے ہیں ... کہ آپ کتنا بولتے ہیں اور اس میں کتنی شدت (جان) ہے۔ اپنے متعلق یہ باتیں جاننا مشکل ہوتا ہے۔ اس لیے اگر آپ کو کوئی شک گزرے تو ان کی بابت اپنے کسی دوست سے پوچھیں کہ اس سلسلے میں آپ کیسے لگتے ہیں۔

اگلا قدم، آپ کی توانائی کے سٹائل کو کسی دوسرے کے سٹائل کے ساتھ متناسب بنانا

ہے۔ اپنے متعلق اولین تاثر کو قابل تعریف بنانے کا بہت زیادہ تعلق، اپنی چال ڈھال اپنے رنگ ڈھنگ اور اپنی حرکات وسکنات پر توجہ دینے اور دوسروں کے ساتھ ''بہ یک وقت بنانے'' سے ہے۔ یہی وہ مرحلہ ہے جہاں کیمسٹری کا دخل شروع ہوتا ہے۔ یہ دوسروں کے ساتھ مل کر گانے والی موسیقی کی مانند ہے... آپ ان کی دھن، ان کی سرتال کو سنتے، اس کا جواب دیتے اور اس طرح ایک اثر آفرینی (حرکت) پیدا کرتے ہیں۔

پس و پیش کرنا

صحیح معنوں میں سادہ لیکن کلیدی طریقہ جس سے ایک دوسرے کی فعالیت کو بیک وقت موجود پایا جا سکتا ہے۔ اپنی باری لینا ہے۔ اگرچہ یہ طریقہ بظاہر سادہ سا لگتا ہے لیکن اس میں بھی مجلسی امور کے بعض ماہرین کبھی کبھی جب ناواقف لوگوں کے ساتھ معاملہ ہو تو بھٹک جاتے ہیں۔

آیئے ذرا ابتدائی طور پر دیکھیں۔ اپنی باری لینا۔ گفتگو میں برابر کا حصہ ڈالنے سے کچھ زیادہ ہوتا ہے۔ مثال کے طور پر دس منٹ کی کسی گفتگو میں آپ پہلے پانچ منٹ بول سکتے ہیں اور پھر گفتگو میں شریک آپ کا ساتھی اگلے پانچ منٹ کے دوران بولتا ہے۔ اس ڈھب کی گفتگو میں اگر (الف) آپ کے بولنے کو ظاہر کریں اور (ب) آپ کے شریک ساتھی کے بولنے کو تو گفتگو یوں نظر آئے گی۔

الف الف الف الف الف الف، ب ب ب ب ب ب

اگرچہ نوعیت کے اعتبار سے یہ ایک انتہائی درجے کی مثال ہے لیکن بعض اوقات گفتگو میں صحیح طور پر روانی نہیں آتی۔ جیسا کہ ''رینڈل'' اور ''کارلا'' کے درمیان ہونے والی گفتگو کی مثال پہلے دی جا چکی ہے۔ وہ گفتگو کچھ یوں دکھائی دیتی تھی۔

ایسی صورت حال میں آپ شاید رینڈل کی طرح یہ محسوس کرتے ہوں کہ گفتگو متوازن جا رہی ہے کیونکہ آپ دونوں باری باری بول رہے ہیں۔ تاہم آپ اپنی باری کے دوران بہت زیادہ بول کر اس توازن کو نادانستہ طور پر ناپید کر رہے ہوتے ہیں۔

یہ ایک قدرتی اصول ہے کہ اگر آپ باری میں لگاتار تین چار جملوں سے زیادہ ادا کریں تو آپ دوسرے کی توجہ سے محروم ہو جاتے ہیں۔ اور پہلی دفعہ کی ملاقاتوں میں بالخصوص ''اختصار ہی پر لطف ہوتا ہے'' الف اور ب کی زبان میں مختصر اور میٹھی گفتگو یوں لگے گی:

الف الف ب ب الف ب الف ب الف الف ب ب ب ب۔ الف ب الف ب۔

اکثر لوگوں کے نزدیک ایک مؤثر گفتگو میں، متوازن طور پر باری باری بولنے کا موقع ہوتا ہے۔ جس میں دونوں فریقوں کا اپنے بولنے کا وقت ایک دوسرے کے تقریباً برابر ہوتا ہے۔ تاہم گفتگو میں آپ کا مدمقابل خواہ زیادہ دیر تک بولنے کی کوشش کرے تو بھی آپ کے ایک مثبت تاثر دینے کا امکان اس صورت میں زیادہ ہوتا ہے۔ اگر آپ اس سے ہمسری کی کوشش کریں، اختصار سے کام لیں اور صرف اس کی طرف سے کہی گئی بات کو مکمل کریں/ جواب دیں۔

جسمانی مماثلت پیدا کرنا

گفتگو میں شریک، اپنے ساتھی کے ساتھ آپ کی مماثلت دو طرح کی ہوتی ہے۔ ایک آپ کی زبان سے (زبانی حاضر جوابی) دوسری جسمانی لحاظ سے۔ اس کے لیے مطلوبہ اقدام کیا ہوتے ہیں؟ ماہرین نفسیات نے زبانی مماثلتوں سے ہٹ کر دیگر بہت سی مشابہتوں کو دیکھا ہے جن میں ربط پایا جاتا ہے اور ان میں سے تین کو کلیدی اہمیت حاصل ہے۔ ایک تو مربوط مسکراہٹ ہے۔ اگر آپ اکٹھے (ایک ہی لمحے) مسکرائیں تو بالعموم آپ میں مطابقت پائی جاتی ہے۔ دوسری اعضا کی جنبش ہے جیسے بولنے کے دوران آپ اپنے ہاتھ کو، کسی نکتے کی وضاحت کے لیے استعمال کریں اور تیسری کا تعلق، ٹکٹکی باندھ کر دیکھنے سے ہے۔ اگر آپ ایک ہی لمحے ایک دوسرے کی طرف بغور دیکھتے ہیں تو اس سے آپ کے درمیان اچھا ربط پیدا ہوتا ہے۔ مسکراہٹ کے جواب میں آپ بھی مسکراتے ہیں۔ آپ متوجہ ہوتے اور سنتے ہیں۔ آپ دونوں باہمی مطابقت پاتے ہیں۔

یکسانیت اور باہمی مطابقت سے ایک دوسرے کے لیے پسندیدگی کو فروغ ملتا ہے۔ ماہرین نے دریافت کیا ہے کہ جب آپ گفتگو میں شریک اپنے ساتھی کی حرکات کا چھوٹا موٹا سوانگ بھرتے ہیں خواہ آپ ایسے بے خبری کے عالم میں یا لاشعوری طور پر بھی کریں تو اس سے گفتگو زیادہ آسان ہو جاتی ہے۔ اور آپ ایک دوسرے کو زیادہ پسند کرنے لگتے ہیں۔ ہماری رائے یہ ہے کہ ایسا رویہ، دوستی پیدا کرنے اور اسے برقرار رکھنے میں مددگار ہوتا ہے۔

☆☆ خود کو پرکھیں ☆☆

جب میری باری ہوتی ہے تو میں کتنی دیر تک بولتا ہوں؟ کیا دوسروں کے مقابلے میں، میرے بولنے کا عرصہ کم یا زیادہ ہوتا ہے؟ کیا میں بولنے میں اختصار یا طوالت سے کام لے سکتا ہوں؟

☆ ☆

"پہلے آپ!" بات کاٹنے پر ردعمل کیا ہو

کسی کے بولنے کے دوران اسے ٹوکنا اور مداخلت کرنا عام بات ہے۔ یہ ناگزیر ہے کہ بعض اوقات آپ بھی اسی لمحے بولتے ہیں جب کوئی دوسرا بول رہا ہوتا ہے۔ یا کوئی دوسرا، آپ کی بات کو کاٹتا ہے۔ عام طور پر اس میں ایک وقفہ ہوتا ہے جس کے دوران آپ کو یہ فیصلہ کرنا چاہیے کہ آیا آپ کو اپنی بات جاری رکھنے پر مصر ہونا چاہیے یا دوسرے کو بات کرنے دینا چاہیے۔ آپ کو خواہ کتنا ہی اہم نکتہ بیان کرنا ہو پھر بھی اگر آپ اس سے باز رہیں اور دوسرے کو بات کرنے دیں تو غالب امکان یہی ہے کہ آپ بہت عمدہ پہلا تاثر دیں گے۔ اس کا یہ مطلب نہیں کہ آپ اپنی بات کہنے پر کبھی اصرار نہ کریں۔ بلکہ یہ ہے کہ اگر آپ اپنے شریک گفتگو کی خواہش مان لیں گے تو اس سے یہ ظاہر ہو گا کہ جو کچھ وہ کہہ رہا ہے۔ اس میں آپ کو اپنے خیالات سے زیادہ دلچسپی ہے۔

بات کاٹنے کے خلاف مردوں اور عورتوں کے ردعمل میں بھی یہ اختلاف پایا جاتا ہے کہ مردوں میں اس دخل اندازی کو عورتوں کی نسبت زیادہ مثبت انداز میں دیکھا جاتا ہے۔ (اگلے تحقیقی باکس کو دیکھیں) بہر حال زیادہ محفوظ اور معقول راستہ یہی ہے کہ پہلی بار اپنے ملنے والوں کو بات کرنے دیں اور ان کی بات کاٹیں نہیں۔ لوگوں کے نزدیک، ایسے افراد زیادہ جاذب توجہ ہوتے ہیں جو ان کے ہر لفظ پر توجہ دیں اور غور کریں۔ بہ نسبت ان افراد کے جو، ان کی بات کو کاٹ کر اپنی بات شروع کر دیں۔ "پسپائی میں بڑی دلکشی ہوتی ہے" اگر بولنے کی باری آپ کی بھی ہو تب بھی ان کی بے صبری کے سامنے ہتھیار ڈال دینا ہی بہتر ہوتا ہے۔ مثال کے طور پر اگر کوئی بار بار اوہو اوہو اوہو کہتی سنائی دے تو اسے ایک غنیمت اشارہ سمجھیں اور اپنی بات ختم کر کے یہ دیکھیں کہ وہ کیا کہتی ہے۔

قطع کلامی کرنے والے: دوست یا دشمن؟

گفتگو کے دوران، بولنے کے لیے اپنی باری لینے کے کچھ قاعدے قرینے ہیں۔ وہ بات کرتا ہے۔ آپ سنتے ہیں، آپ بات کرتے ہیں تو وہ ہنستا ہے اور اس طرح سلسلہ جاری رہتا ہے لیکن بعض اوقات لوگ دوسروں کی بات میں مخل ہو کر خود بولنا شروع کر دیتے ہیں۔ اس طرز عمل کو لوگ کیسا خیال کرتے ہیں کیا یوں مداخلت کرنے سے اس کے مرتکب ہونے والے کی دلچسپی کا اظہار ہوتا ہے یا اسے تسلط پسند سمجھا جاتا ہے؟

اس سوال کا جواب ڈھونڈنے کے لیے محققین نے دو مقررین کے مابین ہونے والی گفتگو کو ریکارڈ کیا۔ ان میں سے ایک نے دوسرے کی بات کو کاٹا۔ تحقیق میں شریک لوگوں نے گفتگو کی تیار کی گئی ٹیپوں کو سنا تاکہ مقررین کی ذاتی خصوصیات کی درجہ بندی کریں۔

قطع کلامی کرنے والے مقرر کے خلاف سامنے آنے والے ردعمل کا تعلق بڑی حد تک ٹیپ سننے والی کی جنس (تذکیر و تانیث) سے تھا... قطع کلامی کرنے والے کی جنس سے نہیں۔ سننے والی خواہش کی رائے، بات کاٹنے والوں کے خلاف منفی تھی۔ یعنی بے دھڑک، غیر مہذب اور ناپسندیدہ۔ تاہم سننے والے مردوں نے، خواتین کے مقابلے میں، بات کاٹنے والوں کے حق میں زیادہ مثبت رائے کا اظہار کیا۔ اور وہ بات کاٹنے والوں کے لیے اپنی پسندیدگی اور دلچسپی پر زیادہ متفق پائے گئے۔

اس ضمن میں ہماری رائے یہ ہے کہ بہت سے حضرات بعض اوقات، اپنی دلچسپی توجہ اور فہم و فراست کے اظہار کی خاطر دخل اندازی کے مرتکب ہوتے ہیں۔ لیکن خواتین انہیں غلط معنوں میں لیتی ہیں اور اسے ان کی بے ادبی اور گفتگو پر چھا جانے کی خواہش پر محمول کرتی ہیں۔ اگر مرد اور خواتین مختلف قاعدوں کو سمجھیں تو ایسی غلط توضیحات میں کمی ہو سکتی ہے۔

تلخیص

قطع نظر اس کے کہ آپ کیا کہتے ہیں، آپ کی توانائی اور اہلیت جس سے آپ دوسروں کے ساتھ، کیفیتوں کی ایک ہی کشتی میں اور بیک وقت سوار ہوں آپ کی بابت دوسروں کی رائے کو متاثر کرے گی۔ اپنی پہلی ملاقات میں آپ جس چستی اور توانائی کا مظاہرہ

کرتے ہیں، اسی کو بنیاد بنا کر لوگ آپ کی بابت اپنی رائے قائم کرتے ہیں۔ آپ سے تعلق بنانے کے سلسلے میں اس امر کو مدنظر رکھا جائے گا کہ آپ نے کتنی دیر تک اور کتنی شدت (دلجمعی) کے ساتھ گفتگو کی۔ یہ امر اس فیصلے میں مددگار ہو گا کہ آپ کو تعلقات کے لیے جاذب تصور کیا جائے یا بے ڈھب۔

شعوری یا غیر شعوری طور پر لوگ نوٹ کرتے ہیں کہ ان کے مقابلے میں آپ کتنا بولتے ہیں۔ آپ کے بولنے کی رفتار کیا ہے اور کتنے بلند آہنگ ہیں۔ سب سے اہم بات جسے وہ نوٹ کرتے ہیں وہ آپ کا ذہنی سکون ہے، جس کا مظاہرہ آپ ان سے گفتگو کرتے وقت، توانائی میں ان سے برتر ہونے کی صورت میں کرتے ہیں... یعنی کتنی آسانی سے آپ ان کے سٹائل (طرز) سے مطابقت پیدا کرتے ہیں۔ وہ اس کا بھی نوٹس لیتے ہیں کہ کیا آپ اپنی باری لیتے ہیں اور ایسا توانا اور موافق ماحول پیدا کرتے ہیں جو ان کے لیے آرام اور اطمینان کا باعث ہو، خواہ اندرونی طور پر آپ سمجھتے ہوں کہ عام معیار، اعصابی دباؤ اور بے آرامی کے لحاظ سے پہلی میٹنگ، آپ کی گفتگو کے حجم دورانیے اور گفتگو کی دلجمعی پر کس حد تک اثر انداز ہو گی۔

ایک اہم نکتہ یہ ہے کہ گفتگو کی معیاری اثر آفرینی سے ہٹ کر اور دوسروں سے جدا حکمت عملی سے ان کو خود... پڑنے والے معاشرتی بوجھ کی صورت میں قیمت ادا کرنی پڑتی ہے۔ اور یہ ان کے لیے بہت نقصان دہ اور ناخوشگوار تجربہ ہوتا ہے۔ اس کے برعکس اگر آپ ان کی مؤثر صف بندی میں شریک ہوں تو اس سے دوسروں کو بالخصوص آپ کے اشتیاق اپنائیت و یگانگت، تعلقات کے خواہش مند ہونے کا پیغام ملے گا۔ وہ اس کو آپ کی خصوصی مہارت سے تعبیر نہ کریں لیکن آپ کی طرف سے گرم جوشی کا اظہار ضرور سمجھیں گے۔

اگر آپ اپنی رائے ذاتی ترجیحات کو چھوڑ کر، گفتگو میں شریک اپنے ساتھیوں کی روانی گفتار کا ساتھ دیں تو ایک اچھا تاثر دے پائیں گے۔ بہ نسبت اس صورت کے کہ آپ دوسروں کو اپنی سٹائل پر لانے کی کوشش کریں۔ اس طرح لچکدار رویے سے ظاہر ہوتا ہے کہ آپ بات سمجھنے کے اہل ہیں۔ دوسروں کے نقطۂ نظر کو اہمیت دینے اور مجلسی طور پر فیاض نہیں۔ اس طرح لوگ آپ کی موجودگی کو اپنے لیے زیادہ باعث اطمینان سمجھیں گے۔

ذیل کے جدول کو پڑھیں اور ہر رویے پر غور کریں کہ آیا آپ اس پر اکثر عمل کرتے ہیں۔ کبھی کبھار یا شاذ و نادر۔ جیسا کہ بتایا جا چکا ہے کہ اپنی توانائی کے سٹائل کو خود اس طرح دیکھنا مشکل ہے جس طریقے سے دوسرے اسے دیکھتے ہیں۔

گفتگو کے مثبت، مؤثر رویے

اگر آپ ایسا کرتے ہیں	تو آپ ایسے لگتے ہیں	کیا میں ایسے کرتا ہوں؟		
		اکثر	کبھی کبھار	شاذ
دوسروں کو اپنی رائے کے اظہار کا موقع دیتے ہیں	متوجہ، دلچسپ اور دلچسپی لینے والے			
اس طرف متوجہ ہوتے ہیں کہ دوسرے کتنی دیر بولنا چاہتے ہیں اور آپ اپنی طرف سے ان کی گفتگو میں تکمیلی حد تک اضافہ کرتے ہیں	سوچ بچار والے، مجلسی لحاظ سے فیاض، دوسروں کے لیے رسائی میں آسان			
اپنی بات کو مختصر رکھتے ہیں	دوسروں کا خیال رکھنے والے			
اسی رفتار سے بات کرتے ہیں جو گفتگو میں آپ کے شریک ساتھی کی ہوتی ہے	پسندیدہ، مرغوب، گفتگو کے لیے موزوں			
آپ کی آواز اپنے شریک گفتگو کی توقع کے مطابق ہوتی ہے	آرام دہ، پُر اعتماد			
بولنے میں مداخلت پر اسے تسلیم کر لیتے ہیں	مجلسی آداب میں فیاض دوسروں میں دلچسپی رکھنے والے			

”پیغام رسانی“ میں عام غلط فہمیاں

اگر آپ ایسے کرتے ہیں تو	آپ سوچتے ہیں کہ آپ ایسے لگتے ہیں	لیکن دراصل آپ ایسے لگتے ہیں	کیا میں ایسے کرتا ہوں؟		
			بالعموم	کبھی کبھار	شاذ
دوسروں کی نسبت زیادہ تیزی سے یا کم رک کر بولتے ہیں	دلچسپ اور توانا	جذبات سے عاری، سر کھانے والے			
دوسروں کی ترجیح سے کمتر رفتار یا زیادہ وقفوں سے بولتے ہیں	آسودہ مطمئن سوچ وفکر والا	اکتا دینے والا مشکل پسند			
دوسروں کی نسبت زیادہ آہستہ آواز میں بولتے ہیں	سنجیدہ، آداب محفل سے آگاہ	شرمیلا، خود پسند خود اعتمادی سے محروم			
دوسروں کی نسبت زیادہ اونچی آواز میں بولتے ہیں	خود اعتماد، مزاحیہ خوش مزاج، دلچسپ	شیخی خور، خود بین ناپسندیدہ			
دوسروں کی نسبت بہت زیادہ بولتے ہیں	دلچسپ، باخبر	اپنی نظر میں دلآویز رابطے کیلئے ناموزوں			
اپنی باری پر دوسروں سے زیادہ عرصہ بولتے ہیں	محرم راز بنانے والا، دلچسپی لینے والا	مغز خور، دماغ سوز			
دوسروں کے بولنے کے دوران مخل ہوتے ہیں یا قطع کلامی کو برداشت نہیں کر پاتے	دلچسپ، چست، توانا	بے اعتنا، اپنے خیال میں دلکش، خود پسند			

نواں باب

دنیا آپ کی نظر میں

اب ہم پہلے تاثر کے چھٹے بنیادی جزو کی طرف آتے ہیں۔ اس کا تعلق آپ سے ہے کہ آپ خود کو اور جس ماحول میں آپ رہتے ہیں اس کو کس نظر سے دیکھتے ہیں۔ زندگی سے متعلق آپ کا کیسا تصور ہے؟ کیا دوسرے آپ کو ایک پرسکون مطمئن شخصیت سمجھتے ہیں یا خوفزدہ۔ اپنی مرضی کا مالک یا کسی دوسرے کے زیر اثر؟

نقطہ نظر واضح بھی ہوسکتا ہے اور پیچیدہ بھی۔ اسے الفاظ استعمال کیے بغیر یا محض ایک واحد حرف صفت کے ذریعے دوسروں تک پہنچایا جا سکتا ہے۔ لیکن لوگ آپ کے نقطہ نظر سے بہت جلد آگاہ ہو جاتے ہیں۔ بلکہ پہلی ہی گفتگو کے دوران اور پھر اسی کو بنیاد بنا کر، بحثیت مجموعی، آپ کی شخصیت سے متعلق اپنی رائے قائم کرتے ہیں۔

زندگی سے متعلق آپ کا انداز فکر، آپ کی زندگی کا ایک لازمی حصہ ہے۔ بے شک آپ خود اپنے بارے میں یا دنیا سے متعلق جیسے سوچتے ہیں اس میں تبدیلی نہ لانا چاہیں۔ لیکن دو اہم وجوہات ایسی ہیں جن کی بنا پر آپ اس نقطہ نظر پر غور کرنا چاہیں جس کا اظہار آپ کسی سے اپنی پہلی ملاقات میں کرتے ہیں۔ پہلی وجہ یہ کہ لوگ اسے بنیاد بنا کر آپ کی شخصیت کی بابت اہم فیصلے کریں گے۔ اس لیے آپ اسے یقینی بنانا چاہیں گے کہ جو نقطہ نظر آپ پیش کر رہے ہیں وہ زندگی سے متعلق آپ کی حقیقی سوچ کا آئینہ دار ہو۔ دوسری وجہ یہ کہ اگر آپ کو اس کا علم ہو کہ نقطہ نظر کے کون سے اجزا کو مثبت انداز میں لیا جاتا ہے تو پھر آپ اپنا ایک اچھا تاثر دیں گے۔ خود کو پیش کرنے کا جو طریقہ آپ اپناتے ہیں، اس میں ردوبدل اور کاٹ چھانٹ کر سکتے ہیں۔

آپ کا نقطہ نظر جو کچھ اپنے بارے میں آپ دوسروں کو بتاتے ہیں، اس کا ایک حصہ

ہے... ایک ایسی اطلاع جو دوسروں کو آپ عموماً بالواسطہ طور پر دیتے ہیں۔ لوگ کبھی اپنا نقطہ نظر سیدھے آسان اور دیانتدارانہ طریقے سے بیان نہیں کرتے۔ یعنی اس طور کہ ''میں رجائیت پسند ہوں کئی باتوں میں بے لچک ہوں اور خود کو کئی لحاظ سے اکثر دوسرے لوگوں کی نسبت ذرا بہتر سمجھتا ہوں۔'' وغیرہ بلکہ اس کا اظہار خوبصورت انداز میں دوسروں تک اپنے جذبات پہنچانے کے ذریعے کرتے ہیں۔ جس طرح خود کو اپنی زندگی میں دیکھتے ہیں۔ جس طرح اپنے بارے میں محسوس کرتے اور جس طرح خود کو دوسروں کے تعلق سے محسوس کرتے ہیں۔ ان سب رویوں سے آپ کے جذبات کا اظہار ہوتا ہے۔

اس باب میں ہم مختصر طور پر بتائیں گی کہ آپ کس سٹائل (انداز) میں اپنا نقطہ نظر اور اس کے متعلقات کو بیان کرتے ہیں۔ آپ کا سٹائل وہ طریقہ ہے جس سے آپ کو خود اپنی شناخت کا پتہ چلتا ہے۔ مثلاً آپ میں کتنی لچک یا سختی ہے اور آپ واقعات کی اہمیت کو کس حد تک گھٹا سکتے یا انہیں توڑ مروڑ سکتے ہیں۔ اس میں یہ بھی شامل ہے کہ آیا آپ خود کو احساس برتری سے سرشار دکھاتے ہیں یا احساس کمتری میں مبتلا۔ اس کے علاوہ یہ بھی کہ آیا آپ خود کو بااختیار دیکھتے ہیں یا زیردست۔ آپ کے نقطہ نظر میں شامل کوائف (حقائق) ہی وہ اصلیت ہیں جن کا آپ ذکر کرتے ہیں۔ خواہ وہ مثبت ہوں یا منفی۔ مسرت آمیز ہوں یا سنگین۔

سٹائل: خود شناسی کا شعور

اپنے نقطہ نظر کے اظہار کے سٹائل کا ایک پہلو، آپ کی لچک ہے۔ آپ میں جتنی لچک نظر آتی ہے اس سے آپ کی بابت اور جس نظر سے آپ دنیا کو دیکھتے ہیں۔ اس کا پتہ چلتا ہے۔ ایک حصہ یہ ہے کہ آپ اپنے مشوروں اور خیالات کا اظہار کس طرح کرتے ہیں۔ لیکن معاملہ اس سے بھی بڑھ کر ہے... کہ آپ کا طرز عمل، اس لمحے دوسروں کے سلسلے میں کیا ہوتا ہے اور غیر متوقع حالات میں آپ کا کیا ردعمل دکھاتے ہیں۔

دنیا مسلسل تبدیلیوں کی زد میں رہتی ہے۔ ان تبدیلیوں پر آپ کا ردعمل ان کے حق میں یعنی زمانے کی رفتار کے ساتھ یا ان کی مزاحمت کرنے کی صورت میں ہوسکتا ہے۔ بہت سے لوگ زندگی میں غیر یقینی کیفیتوں پر قابو پانا چاہتے ہیں۔ مثلاً وہ اپنے سفر کے وقت کا تعین، اس میں تھوڑے سے اضافے کے ساتھ کرتے ہیں۔ ٹکٹ پیشگی خرید لیتے ہیں۔ کھانے کی بکنگ قبل از وقت کرا لیتے ہیں۔ اور اپنی موٹر کو سفر کے لیے اچھی حالت میں رکھتے ہیں۔ لیکن کئی

معاملات ہمارے اپنے بس میں نہیں ہوتے۔ آپ اکثر معاملات میں بے فکر اور مطمئن ہو سکتے ہیں۔ لیکن کئی باتیں آپ کی کمزوری ہوتی ہیں۔ یہ ایسی باتیں ہیں جن میں آپ دیگر معاملات کی نسبت زیادہ سخت گیر اور بے لوث ہوتے ہیں۔ شاید آپ کو سب سے زیادہ کوفت سست روی یعنی تاخیر سے ہوتی ہو یا شاید آپ گرمی سے زیادہ پریشان ہوں اور اگر ایئر کنڈیشنر کام نہ کر رہا ہو تو اسے برداشت نہ کر پاتے ہوں۔

لوگ آپ کی شخصیت کا اندازہ، اس صورت حال میں لگاتے ہیں جو آپ کے بس سے باہر ہو کہ ایسی صورت میں آپ کا ردعمل کیسا ہوتا ہے۔ اور اجنبی لوگ تو بڑی سختی سے ایسا کرتے ہیں۔ وہ اس لیے کہ اجنبی لوگوں کو ہر قسم کی صورت حال میں آپ کا تجربہ نہیں ہوتا۔ چنانچہ وہ آپ کی بابت اپنی رائے صرف اسی واحد صورت حال میں آپ کے ردعمل کو دیکھ کر ہی قائم کر سکتے ہیں۔

ذیل میں ہم لچک سے متعلق اپنے گاہکوں اور دوستوں سے سنے ہوئے کچھ واقعات بیان کرتی ہیں:

جان اور پال کی یہ پہلی ملاقات ہے۔ جان اپنے پڑوس میں واقع ایک ہوٹل جاتا ہے۔ پال، جان کی سج دھج پر اپنی رائے کا اظہار کرتے ہوئے اس کی قمیص کے اچھے نمونے کی تعریف کرتا ہے۔ ماحول خوشگوار جا رہا ہے۔ جان ''چکن قیمہ'' لانے کا آرڈر دیتا ہے اور پال ''شوربہ مصالحے'' کا۔ ویٹر معذرت پیش کرتا ہے اور کہتا ہے کہ ''چکن قیمہ'' ختم ہو گیا ہے۔ اس پر جان برہم ہو جاتا ہے اور جھلا اٹھتا ہے۔ وہ کہتا ہے کہ مینو میں اس کی واحد پسندیدہ ڈش چکن قیمہ ہی ہے۔ اور اسی کے لیے وہ یہاں آتا ہے۔ کیا اب وہ اس کا کوئی تدارک نہیں کر سکتے؟ کیا ان کے پاس کوئی چکن بھی بچا ہوا نہیں؟ وہ بیرے کے ساتھ چند منٹ بحث کرتا ہے اور آخرکار یہ کہتا ہے کہ وہ صرف کوئی اشتہا آور چیز اور چپاتی لے گا۔ پال اس صورت سے پریشان ہے اور اپنے ذہن سے اس تجربے کو بھلا دینا چاہتا ہے لیکن اس کے لیے یہ مشکل ہے کہ جان کی بے لچک سختی کو دیکھنے کے بعد اس سے راہ و رسم رکھ سکے۔

آیئے چکن قیمہ ختم ہو جانے کے اعلان سے پیدا ہونے والی صورت حال کی دوسری شکل کا تصور کریں جو یوں ہوتی:

جان: کیا کہا چکن قیمہ نہیں ہے؟ یہ تو میری پسندیدہ ڈش ہے۔ اچھا چلو جانے دو، میرا خیال ہے کہ آج مجھے کسی نئی ڈش کو آزمانا چاہیے۔ کیا آپ کے ہاں کوئی خاص ڈش

ہے؟

اس رویے میں جذبہ بھی دکھائی دیتا ہے اور لچک بھی۔

ایک اور تجربہ جو ایک پارٹی میں ایک دوسرے سے ناواقف دو مہمانوں کو دیکھ کر ہوا، یوں ہے:

چیرس: آپ نے کہا کہ آپ پولا کے دوست ہیں؟

جیریمی: نہیں، میں تو رابن کا دوست ہوں۔

چیرس: میں نے سنا کہ آپ نے پولا کہا تھا۔

جیریمی: مجھے افسوس ہے۔ شاید آپ نے غلط سنا۔ یہاں شور کافی ہے۔ میں تو پولا کو جانتا تک نہیں۔

چیرس: نہیں آپ نے کہا تھا۔

جیریمی: چلو ٹھیک ہے۔ ایسے ہی سہی!

چیرس غیر ضروری طور پر بے لچک ہونے کا مظاہرہ کر رہا تھا۔ حالانکہ معاملہ محض معمولی تھا۔ جس میں یہ سختی بے جواز تھی۔ اس سے کم تر سختی پر مبنی گفتگو یوں ہوئی:

چیرس: آپ نے کہا کہ آپ پولا کے دوست ہیں؟

جیریمی: نہیں میں رابن کا دوست ہوں۔

چیرس: اوہ میں نے غلط سمجھا ہوگا۔ میں رابن کو بھی جانتا ہوں۔

ایک اجنبی کے ساتھ بحث مباحثہ سے آپ کچھ حاصل نہیں کر پاتے۔ بات مان لینے یا اپنے غلطی پر ہونے کو تسلیم کر لینے میں زیادہ دلکشی پائی جاتی ہے۔ خواہ آپ کو یقین ہو کہ سچے آپ ہی ہیں۔

ہماری ایک ساتھی، ایئر پورٹ پر قطار میں کھڑی تھی۔ قطار میں اس سے آگے کھڑے ہوئے شخص نے اس سے بے تکلفی کی باتیں شروع کر دیں۔ اس نے خاتون سے پوچھا کہ آیا اس نے ائر پورٹ کے ٹی وی پر تازہ ترین خبر سنی ہے۔ وہ اپنی گپ شپ اور حالات حاضرہ پر گفتگو میں مصروف تھے کہ اس مسافر کے ''چیک ان'' ہونے کی باری آ گئی:

مسافر: مجھے اعتماد ہے کہ مجھے کنارے والی سیٹ دی گئی ہو گی۔
گیٹ ایجنٹ: نہیں جناب مجھے افسوس ہے کہ اب ہمارے پاس کنارے والی کوئی سیٹ باقی نہیں بچی جو آپ کو دی جا سکے۔
مسافر: لیکن میرے ٹریول ایجنٹ نے مجھے بتایا تھا کہ اس نے میرے لیے وہی سیٹ مخصوص کرائی ہے۔
گیٹ ایجنٹ: (مانیٹر کی طرف دیکھتے ہوئے) میرے پاس اس کا کوئی ریکارڈ نہیں ہے۔ کاش میرے پاس کنارے والی کوئی سیٹ ہوتی جو میں آپ کو دے سکتا لیکن میں مجبور ہوں۔ میرے پاس اب باقی ساری درمیان والی سیٹیں بچ گئی ہیں۔ یا میں آپ کو 23 ویں لائن میں کھڑکی کے ساتھ والی سیٹ دے سکتا ہوں۔
مسافر: مجھے یقین نہیں آتا کہ آپ لوگ اتنے نااہل ہو سکتے ہیں۔ میرا سارا مزہ آپ نے خراب کر دیا۔ آپ کی کوئی بات سیدھی بھی ہے؟ اب جو سیٹ دینی ہو وہ دے دو۔
گیٹ ایجنٹ: جناب مجھے افسوس ہے میں کچھ نہیں کر سکتا۔

مسافر نے ماتھے پر تیوری ڈالتے ہوئے بورڈنگ کارڈ اس سے چھینا اور پھر اپنی نئی شناسا کی طرف متوجہ ہوتے ہوئے اس سے دریافت کیا کہ آیا وہ اس کے ساتھ پرواز سے پہلے مشروب پینے میں شریک ہونا پسند کرے گی۔ اپنی سیٹ کے سلسلے میں اس مسافر کے رویے سے بددل ہو کر خاتون نے اس کی پیشکش کو اس بہانے ٹھکرا دیا کہ اس نے کئی ٹیلی فون کالیں کرنی ہیں۔

''جان'' کے چکن قیمہ پر ہنگامہ برپا کرنے کی طرح اس مسافر نے بھی اچھی بھلی صورت حال کو بگاڑ کر رکھ دیا اور یوں ایک نئی واقفیت کو ''بے گانگی'' میں بدل دیا۔ زیادہ پر لچک انداز یوں ہو سکتا تھا:

گیٹ ایجنٹ: میرے پاس باقی سب درمیان کی سیٹیں رہ گئی ہیں یا پھر میں آپ کو 23 ویں قطار میں کھڑکی والی سیٹ دے سکتا ہوں۔
مسافر: کیا آپ واقعی کچھ نہیں کر سکتے؟ مجھے درمیانی یا کھڑکی کے ساتھ والی سیٹ پر بیٹھنا بالکل پسند نہیں۔ کیا آپ واقعی مجبور ہیں؟ میں اس سلسلے میں ٹریول ایجنٹ سے بات کروں گا۔ ٹھیک ہے درمیانی سیٹ سے کھڑکی والی سیٹ بہتر رہے گی۔

گو آپ کو یہ مثالیں انتہائی نوعیت کی دکھائی دیں گی لیکن شاید آپ کی زندگی میں بھی ایک دو ایسے لمحات آئے ہوں گے جب آپ بے لوچ ہوئے ہوں گے۔ ممکن ہے آپ کی کسی ذاتی کمزوری کے باعث ایسا ہوا ہو۔ یا یہ بھی ہو سکتا ہے کہ آپ دن بھر کسی حقیقی طور پر مشکل صورت حال سے پریشان رہے ہوں اور نتیجہ آپ کی حسب ضرورت نہ رہا ہو۔ بہرحال محاذ آرائی سے صرف ایک مقصد پورا ہوتا ہے کہ آپ اپنے دل کی بھڑاس نکال سکتے ہیں۔ لیکن اس سے باقی سب بے سکون ہوتے ہیں۔

عام طور پر ایک لچکدار سٹائل سے اندازہ ہوتا ہے کہ آپ مجلسی طور طریقوں میں حوصلہ مند اور نرم خو ہیں جبکہ سخت اور بے لچک ہونے سے آپ خود کو بااختیار اور برتر نظر آتے ہیں۔ لیکن جب آپ بے لچک ہوتے ہیں تو دوسروں کو یوں لگتا ہے جیسے آپ کہہ رہے ہوں کہ آپ کی مرضی اور ضروریات دوسروں سے زیادہ اہم ہیں یا یہ کہ آپ میں بچپنا ہے اور خود کو قابو میں نہیں رکھ سکتے۔ ہمیشہ کی طرح ہم اس کی وکالت نہیں کر رہے کہ آپ اپنی ذاتی ترجیح میں تبدیلی لائیں لیکن یہ چاہتی ہیں کہ آپ اس ترجیح کے اظہار کی معاشرتی طور پر واجب الادا قیمت سے آگاہ رہیں۔ اگر آپ کسی کو جس سے آپ ابھی ابھی ملے ہیں، ایک مثبت تاثر دینا چاہتے ہیں/ چاہتی ہیں تو آپ کو معمول سے قدرے زیادہ لچک دکھانے کی کوشش کرنی ہوگی۔

☆☆ خود کو جانچیں ☆☆

لچک کے سلسلے میں میری دکھتی رگیں کون سی ہیں؟ میں کن معاملوں میں بے قابو ہو جاتا ہوں؟... کوئی جگہ، خوراک، وقت، ذاتی آرام؟ اگر میری دکھتی رگ کو چھیڑا جائے تو میرا ردعمل کیا ہوتا ہے؟

☆ ☆

رتبہ: ایک درجہ اوپر ایک درجہ نیچے یا برابر

نقطہ نظر سے متعلق آپ کے سٹائل کا ایک اور عنصر، آپ کو اپنے رتبے کا احساس ہے کہ آپ اس کا اظہار کس طرح کرتے ہیں۔ کیا آپ خود پسند، مغرور اور متکبر لگتے ہیں یا منکسر المزاج اور (فروتر) بندۂ ناچیز؟ کیا لوگوں کو اپنے برابر اور ایک جیسا ہونے کا احساس دلاتے ہیں؟ کیا آپ اپنے گہرے دوستوں میں اپنا جو نقطہ نظر پیش کرتے ہیں وہ اس سے

مختلف ہوتا ہے جس سے آپ نئے واقف کاروں کو آگاہ کرتے ہیں؟

پہلی ملاقات کا دباؤ آپ کے اس طریقہ کار کو خاصا متاثر کر سکتا ہے۔ جس سے آپ خود کو پیش کرتے ہیں۔ مثلاً آپ کی سوچ یہ ہو سکتی ہے کہ جس پہلو سے آپ خود میں کوئی کمی محسوس کرتے یا خود کو غیر محفوظ سمجھتے ہوں اس کی آپ کو تلافی کرنی ہے۔ مثلاً آپ کی ذہانت، قابلیت، شکل وصورت چستی چالاکی، دولت یا پیشہ ورانہ کامیابی وغیرہ۔

☆☆ خود کو پرکھئے ☆☆

میں ذاتی طور کس لحاظ سے غیر محفوظ ہوں؟ کیا میں اس لحاظ سے اکثر اپنا موازنہ دوسروں سے کرتا ہوں؟ اور کیا جس طریقے سے میں خود کو پیش کرتا ہوں اس موازنے سے وہ تبدیل ہوتا ہے؟

☆ ☆

دوسروں کے سامنے خود کو پیش کرنے کی تین صورتیں ہیں۔ دوسروں کے مقابلے میں اپنا تھوڑا سا بلند رتبہ، تھوڑا سا کم یا برابری کی حیثیت میں۔ بالعموم لوگ کسی ایسے فرد سے مل کر سکون محسوس کرتے ہیں جس کو وہ اپنا ہم رتبہ اور برابر ایک جیسا خیال کرتے ہیں۔ لیکن کئی لوگ پہلی ملاقات کے خود کو ذرا غیر مطمئن محسوس کرتے ہیں۔ ان کے نزدیک صرف برابری ہی کافی نہیں ہوتی۔ ان کے عدم اطمینان کی وجہ، کسی نہ کسی لحاظ سے درجے میں اپنے کم تر ہونے کا احساس ہوتا ہے اور اگر انہیں یہ احساس ہو جائے کہ وہ آپ سے ذرا تھوڑے بلند مرتبہ ہیں تو وہ آپ کے ساتھ زیادہ بے تکلف ہو سکتے ہیں۔ چنانچہ اگر آپ اپنا اچھا تاثر دینا چاہتے ہیں تو اس کے لیے محفوظ ترین راستہ ذرا انکساری سے کام لینا اور دوسروں کے ساتھ طبعی میلان میں ہم آہنگی کو تلاش کرنا ہے۔

سٹائل نمبر 1: ایک درجہ اونچی حیثیت

اگر آپ کو اس کا علم نہ ہو کہ پہلی ملاقات میں اپنے رتبے اور مرتبے کو کس طرح پیش کرنا ہے تو آپ کی پہلی جبلی خواہش ہو گی کہ بے اعتنائی سے کام لیتے ہوئے خود کو دوسروں کے مقابلے میں برتر حیثیت میں پیش کریں آپ اس ترکیب کو اس وقت اپناتے ہیں جب آپ کا مقصد ایک اچھا تاثر دینا ہو۔ اگر آپ کی اعلیٰ مہارت اور تجربے کی وجہ سے آپ کو کسی میٹنگ میں شمولیت کی دعوت دی گئی ہو تو وہاں تو یہ طریقہ کار موزوں اور حسب ضرورت مناسب ہو سکتا

ہے لیکن باقی ہر قسم کی صورت حال میں یہ ترکیب غیر مؤثر ہوتی ہے۔ اس سے دوسرے احساس کمتری میں مبتلا ہوتے ہیں یا آپ دوسروں کی نظروں میں مغرور اور تحسین طلب لگتے ہیں۔ دراصل اس طرح ایک مثبت تعلق قائم ہونے کے امکانات کم ہو جاتے ہیں۔

آپ اپنی برتری کا احساس کئی طریقوں سے دلا سکتے ہیں۔ ایک طریقہ شیخیاں بگھارنے کا ہے۔ جس کا ذکر پچھلے باب میں کیا جا چکا ہے۔ ایک اور طریقہ اپنے اٹھنے بیٹھنے کا کوئی خاص انداز اختیار کرنا ہے جس کا مطلب یہ بتانا ہوگا کہ ''میں آپ سے بہتر ہوں'' آپ کھلم کھلا یا لطیف انداز میں، دوسرے لوگوں میں شریک ساتھی سے زیادہ چست و چالاک، زیادہ کامیاب، سماجی طور پر زیادہ بارسوخ یا زیادہ اہم ہیں۔ اپنے قد کاٹھ میں اضافہ کر سکتے ہیں۔ لوگ اپنی بالادستی، فوقیت کا اظہار جن طریقوں سے کرتے ہیں، اس کی کچھ مثالیں اور طریقے جو ہمارے دیکھنے میں آئے، یوں ہیں۔

خود ابتدا کر کے:

کئی لوگ اپنی گفتگو کا آغاز اپنے رتبے اور عہدے کا ذکر کرنے سے شروع کرتے ہیں۔ اس کا مطلب آپ کی پیشہ ورانہ حیثیت اور رتبے کا رعب ڈالنا ہو سکتا ہے۔ مثلاً ''میں مشرقی ساحل پر تعینات ہوں اور فوجی ڈویژن کا سربراہ ہوں'' بجائے سیدھی طرح یہ کہنے کے کہ ''میں بوسٹن آفس میں تعینات نہیں ہوں'' یا اپنی مالی حیثیت کے اظہار سے جیسے ''ہم تو پانی میں رہتے ہیں'' بجائے اس طرح کہنے کہ ''ہماری رہائش پارک گرود میں ہے۔''

اظہار کے ردعمل میں:

دوسری صورت یہ ہو سکتی ہے کہ آپ دوسرے کے منہ سے اس کا بلند مرتبہ ہونا سنیں اور پھر اس کے جواب میں اپنا رتبہ اس کے برابر یا اس سے بڑھ کر بتائیں۔ مثلاً جب کوئی کہے کہ ''میں اور میرا خاوند پچھلے مہینے سمندر کی سیر پر گئے تھے'' تو اس کا جواب آپ یوں دیں: ''واہ! ہم نے بھی کئی دفعہ سمندری سیر و تفریح کی ہے لیکن اب ہمارے مشاغل زیادہ دلچسپ ہیں ابھی حال ہی میں ہم شکار پر گئے تھے۔ اس سے کم تر شدت والا جواب یوں ہو سکتا ہے۔ ''مجھے بھی بحری سیر و تفریح کا شوق ہے۔ آپ کہاں گئی تھیں؟''

☆☆ خود کو جانچیں ☆☆

کیا میں کبھی اجنبی لوگوں کو اپنی سماجی یا مالی حیثیت سے آگاہ کرنے کی

کوشش کرتا ہوں؟ کیا میں ایسا کرنے کے لیے براہِ راست پہل کرتا
ہوں یا دوسروں کے اپنی حیثیت کا اظہار کرنے کے بعد کرتا ہوں؟

☆ ☆

بعض دفعہ خود بینی کی ترنگ میں آپ دوسروں کی تحقیر کر سکتے ہیں یا دوسروں کی بالادستی (بڑائی) کو گھٹا کر بیان کرنے سے، بے خیال میں اپنی موجودگی کو دوسروں کے لیے گراں بنا دیتے ہیں۔ صورت کوئی بھی ہو، ان اشاروں کو سمجھنا اچھا ہوتا ہے جن سے آپ کو دوسروں کی ناگواری کا علم ہوتا ہے۔

عام نشانی جس سے پتہ چلتا ہے کہ آپ اپنی بڑائی بیان کر کے دوسروں کو بددل کر رہے ہیں، یہ ہے کہ آپ کی اس روش کے ردعمل میں دوسرے یا تو اپنی جسمانی حرکات وسکنات کے ذریعے اپنی بددلی کا اظہار کرتے ہیں یا پھر آپ سے ایک درجہ اوپر آنے کی کوشش کرتے ہیں۔ یا موضوع بدل کر ایسی طرف لے جاتے ہیں جہاں انہیں بے مائیگی کا احساس کم ہو یا وہ گفتگو کو اپنے کنٹرول میں رکھ سکیں۔ یہ بھی ہوسکتا ہے کہ وہ طبعی لحاظ سے ذرا اکڑ میں آتے اور گفتگو سے کنارہ کشی اختیار کر لیتے ہیں۔

آپ کا جسم اور آپ کا رتبہ

لوگ اپنی چال ڈھال اور اپنی جسمانی حرکات وسکنات کے ذریعے دوسروں تک اپنا مقام ومرتبہ پہنچاتے ہیں۔ اگر کوئی خود کو دوسروں سے برتر حیثیت کا سمجھتا ہے تو اس کی جسمانی حرکات وسکنات غالباً اس سے مختلف ہوں گی جو اس کی حیثیت میں کم تر ہونے سے ہوسکتی ہیں۔

ماہرین نفسیات نے اس فرق کو جانچنے کے لیے ایک دوسرے سے ناواقف شرکائے مجلس کو معلم اور طالب علم (ٹیچر اور سٹوڈنٹ) بنا کر، ان کے رویوں کا مشاہدہ کیا۔ جو ٹیچر کے بلند رتبے کا کردار ادا کر رہے تھے، انہوں نے اپنے جسم کو زیادہ متحرک کیا۔ زیادہ بولے، زیادہ قطع کلامی کی اور ہاتھوں سے زیادہ اشارے دیے۔ بہ نسبت اپنے سے کم تر درجے کے گفتگو میں شریک ساتھیوں کے۔ جب کردار الٹ دیے گئے اور ٹیچر سٹوڈنٹ بن بیٹھے تو ان کی جسمانی حرکات وسکنات میں ان کے لیے رتبے کے مطابق تبدیلی آ گئی۔

چنانچہ آپ اپنی حرکات وسکنات اور اپنے رویے کے ذریعے دوسروں کو بتا سکتے ہیں کہ آپ کی خود اپنی ہستی سے متعلق کیا سوچ ہے۔

سٹائل نمبر 2: ایک درجہ کم حیثیت:

اگر آپ خود کو کم تر حیثیت میں ظاہر کرنا چاہتے ہیں تو ایک درجہ کم حیثیت میں پیش کریں ایسا کرنے کے دو طریقے ہیں۔ ایک طریقہ لجاجت اور احساس کمتری کے اظہار کا ہے۔ جیسا کہ اکثر لوگ جانتے ہیں، ایسے پس منظر کا اظہار بہت زیادہ پرلطف نہیں ہوتا۔ ہمارے تجربے کے مطابق شاذ و نادر ہی لوگ پہلی ملاقات کے دوران براہِ راست طریقے سے خود کو گھٹا کر پیش کرتے ہیں۔ وہ یوں نہیں کہتے کہ ''میں درحقیقت اتنا اہم اور دلچسپ نہیں ہوں'' لیکن وہ اپنا مقابلہ آپ سے یا کسی دوسرے سے کر سکتے ہیں۔ مثلاً ڈھکے چھپے یا عامیانہ انداز میں تنقیدی تبصرہ جیسے ''یہ خاتون درحقیقت بہت اہم ہیں یہ ہم سب کی وکیل ہیں'' اس تبصرے سے دراصل اپنی بے آرامی کا اظہار مقصود ہوتا ہے۔ زیادہ تر لوگ جب کسی سے خائف محسوس کرتے ہیں تو اپنا پس منظر کم تر حیثیت کا بیان کرتے ہیں۔

آپ کو ہمیشہ یہ پتہ نہیں ہو سکتا کہ خوفزدہ یا مرعوب کیا جائے تو آپ کا پرتمکنت (بردبارانہ) ردعمل کیا ہونا چاہیے۔ ناگواری یا احساس کمتری میں مبتلا نہ ہوں۔ پیچھے ہٹ جانے یا پہلو بدلنے کی بجائے اپنے پراعتماد ہونے کا مظاہرہ کریں۔ اور اس کا اظہار، اس کے بیان کیے گئے رتبے کو تسلیم کرتے ہوئے کریں۔ اگر کوئی خاتون کہتی ہیں کہ وہ کارپوریٹ وکیل ہیں اور آپ اس سے خوفزدہ یا مرعوب محسوس کرتی ہیں تو آپ ہمیشہ اس سے اس بارے میں براہِ راست سوال کر سکتی ہیں اور پوچھ سکتی ہیں ''یہ تو بڑی بات ہے اور یہ بڑا دلچسپ کام ہے۔ آپ کو کیسے لگتا ہے؟''

انکساری کا طریقہ

دوسروں کو دیکھنے کا زیادہ دلکش طریقہ، آپ کا منکسر المزاجی یا اپنے رتبے کو ذرا کم تر کرنا ہے اور اس میں کمی یہ ہے کہ بعض لوگ اپنی حیثیت میں صرف ایک درجے کی کمی کو بھی ٹھنڈے پیٹوں برداشت نہیں کر پاتے۔ چنانچہ اگر آپ خود کو ان سے ادنیٰ رکھیں گے تو وہ آپ کی صحبت سے بہت مطمئن ہوں گے۔ ایک اور درجہ یہ کہ خاکساری اور عاجزی کی بدولت ان کی توجہ اور دلچسپی میں اضافہ ہو گا کیونکہ یہ خوبیاں کشش کا باعث ہوتی ہیں۔ جب آپ اپنی منکسر المزاجی کا مظاہرہ کرتے ہیں تو اس سے یہ ''پیغام'' دیتے ہیں کہ آپ خود خیالی میں مبتلا نہیں۔ اس طرح دوسروں کو آپ تک رسائی پانے اور آپ سے رابطہ کرنے میں سہولت ہوتی ہے۔

جیسے آپ جب کسی سے ملتے ہیں تو آپ کو اپنا موڈ (مزاج) ایک درجہ اونچا رکھنے کی خواہش ہوتی ہے، اسی طرح ایک مثبت تاثر دینے کے لیے آپ اپنے مقام و مرتبے کو ذرا سا کم رکھ سکتے ہیں۔ آپ کی خاکساری کا اظہار کئی طریقوں سے ہوسکتا ہے۔ ایک اچھی ابتدا، اپنے تعارف، مبالغہ آمیزی کیے بغیر سیدھے سادے دیانتدارانہ طریقے پر کرانے سے ہوسکتی ہے۔ جیسے ''میں ملبوسات کی صنعت سے وابستہ ہوں'' بجائے یہ کہنے کے کہ ''میں پارچات کے سٹوروں کے ایک پورے سلسلے (نیٹ ورک) یا کڑی کا مالک ہوں۔'' آپ ہلکے پھلکے مزاح یا خود اپنی ذاتی تضحیک سے بھی کام لے سکتے ہیں۔ جیسے ''میں اپنے اردگرد اپنی راہ بنانے سے بالکل نابلد ہوں۔ میرا خیال ہے میں آپ کی پریشانی کا موجب نہیں ہوں...'' جیسا کہ پہلے بیان ہو چکا ہے کسی انسانی کمزوری کے سلسلے میں آپ اپنی غلطیوں کا اعتراف بھی کر سکتے ہیں۔ مثلاً یوں کہ ''میں کتنا بے وقوف ہوں مجھے یقین نہیں آتا کہ میں بھول گیا... اپنی غلطیوں اور کوتاہیوں کے اعتراف سے آپ کے کردار کی مضبوطی ظاہر ہوتی ہے اور یہ بھی کہ آپ اپنی غلطیوں کی ذمہ داری دوسروں پر ڈالنے کی بجائے خود قبول کرتے ہیں، جب تک آپ متواتر اور لگاتار (مستقل مزاجی سے) دوسروں کے سامنے خود کو بے وقعت نہ کرتی چلی جائیں۔

اپنی عاجزی اور انکساری دکھانے کا ایک اور طریقہ یہ ہے کہ آپ اپنی توجہ اپنی ہستی سے ہٹا لیں اور اپنا ذکر چھوڑ کر دوسروں سے ان کے حالات دریافت کریں یا ان کے مثبت پہلوؤں کو اجاگر کریں۔ آپ اپنے مقابلے میں کسی کو فزوں تر کرنے کی کوشش اس طرح کر سکتی ہیں کہ اس کی جو بات قابل تعریف ہو یا آپ کو پسند آئے۔ اس کا ذکر کریں یا بتائیں کہ آپ کے لیے اس کے مشورے دلچسپ ہوتے ہیں اگر آپ کو علم ہو کہ آپ کسی لحاظ سے اثر انگیز ہیں تو آپ دوسروں کی تعریف اسی پہلو سے کریں۔ مثلاً اگر آپ فیشن ایبل جدت پسند اور پرکشش ہیں تو جب دوسروں کے کپڑوں کی سلائی اور سٹائل آپ کو پسند آئے تو انہیں اس بارے میں مطلع کریں۔

☆☆ اپنی پرکھ خود کریں ☆☆

جب میں کسی ان جان سے ملتا ہوں تو کیا میں شعوری طور پر کوشش کرتا ہوں کہ اپنے مثبت پہلوؤں کے سلسلے میں کچھ انکسار سے کام لوں؟

☆ ☆

سٹائل نمبر 3: برابری کی حیثیت

عجز و انکساری میں عافیت ہے اور اس سے ابتدا کرنے میں فائدہ بھی۔ لیکن برابری اختیار کرنا بھی ایک اور مثبت طریقہ ہے۔ اگر آپ خود کو اس طرح پیش کریں گویا آپ نے کہا ہو "میں بالکل آپ کی طرح ہوں" تو یہ آپ کے اپنے ساتھی سے متفق ہونے کی مانند ہوگا۔ ایک قابل اطمینان تعلق قائم کرنا اور برابری کی سطح تلاش کرنا ہی مثبت رابطے کی روح ہوتی ہے اور اسی کے لیے ہی لوگ عام طور پر کوشاں ہوتے ہیں۔

اس مقصد کے حصول کا بہترین طریقہ کیا ہے؟ ایسے لوگوں کو جو ایک دوسرے سے ناواقف ہوں، باہمی طور پر برابر (ہم پلہ) محسوس کرنے کے لیے کچھ گن سن درکار ہوسکتی ہے۔ آپ خود کو خواہ کسی کے ہم پلہ بھی ظاہر کریں پھر بھی ہوسکتا ہے کہ وہ خود کو آپ سے برتر یا کم تر محسوس کرے۔ اب اگر آپ کے خیال میں کوئی خود کو آپ سے کم تر سمجھتا ہے تو آپ اپنی انکساری کا مظاہرہ کرنا چاہیں گے۔ آپ اسے مطمئن کرنے کے لیے اپنی کم مائیگی اور انکساری کا مظہر رویہ اختیار کرسکتے ہیں... اور اپنے بارے میں تمسخر آمیز رویے سے یا اپنی بابت باتوں سے ہٹ کر دوسری باتوں کی طرف متوجہ ہوکر بھی اس کی تسلی کرائی جاسکتی ہے۔ اگر آپ محسوس کریں کہ کوئی آپ کو کم تر سمجھتا ہے (مثلاً آپ کے خاندانی نشان کا کھمبا جس پر کسی جانور یا پودے کی تصویر کھدی ہوتی ہے (ٹوٹم پول) بلندی میں کمتر ہے تو آپ منہ بنانے یا خود کو فضیلت میں ایک درجہ اوپر ثابت کرنے کی بجائے، ایسے پہلو تلاش اور اجاگر کریں جو آپ میں مشترک ہوں۔ خواہ وہ آپ کے خاندانی پس منظر ہوں، باغبانی کا شوق ہو یا سپورٹس میں دلچسپی ہو۔ اور ایسے معاملات کی نشان دہی کریں جن میں آپ کے رویے یا نظریات یکساں ہوں۔

غیر مرئی اثر

کیا آپ کا خیال ہے کہ خود کو پیش کرنے کے سلسلے میں آپ کے فیصلے مکمل طور پر شعوری ہوتے ہیں کہ آپ کیا کہتے ہیں اور کس معاملے پر توجہ دیتے ہیں؟ ایسا نہیں ہوتا۔ لاشعوری طور پر آپ کے رویے، دوسرے لوگوں کے اپنی بابت طرز اظہار سے بہت زیادہ متاثر ہوتے ہیں۔ اس کو ثابت کرنے کے لیے ریسرچ کرنے والوں نے کالج کے طلبا سے ان کی درس گاہ سے متعلق ان کے تجربات کی بابت ان سے انٹرویو لیے۔ لیکن انٹرویو سے پہلے، انہیں

کسی دوسرے فرد کے تجربے پر مشتمل تبصرہ پڑھنے کو دیا گیا۔ یہ تجربہ یا تو بہت مثبت تھا (جیسے میرے دوست اور کمرے میں ایک ساتھ رہنے والے میرے ساتھی لاجواب لوگ تھے) یا منفی نوعیت کا (کچھ لوگوں سے میرے تعلقات میں کشیدگی تھی...)

تحقیق میں شامل شرکا نے انٹرویو سے پہلے جو تبصرے پڑھے تھے ان سے بہت متاثر نظر آئے۔ جن لوگوں نے دوستوں کے لاجواب ہونے سے متعلق تبصرے پڑھے تھے وہ اپنے تجربات اور احساسات میں بھی، ان لوگوں کے مقابلے میں بہت زیادہ مثبت نکلے جنھوں نے تعلقات میں کشیدگی کی بابت پڑھا تھا۔ لیکن وہ اس اثر پذیری سے مکمل طور پر بے خبر تھے جس سے وہ متاثر ہوئے تھے۔ جب ان سے دریافت کیا گیا کہ وہ اپنے خیال کے مطابق (اپنے احساسات اور تجربات کے بیان میں) کیسے تھے تو سب نے بتایا کہ انھوں نے غیر جانبداری سے کام لیا اور ان کے خیال میں انھوں نے اپنے جذبات کے اظہار میں کسی طرح بھی جانبداری نہیں برتی۔

ریسرچ میں شامل ان طلبا کی طرح غالباً آپ بھی اس سے آگاہ نہیں کہ جس طرح آپ خود کو پیش کرتے ہیں اس طریقے پر دوسرے کس طرح اثر انداز ہوتے ہیں۔ اسی طرح آپ شاید اس سے بھی آگاہ نہیں کہ آپ دوسروں پر اس ضمن میں کتنے زبردست طریقے سے اثر ڈالتے ہیں۔ آپ کو یہ قوت حاصل ہے کہ آپ کسی کے مثبت یا منفی پہلوؤں کو اس کے علم میں لائے بغیر نمایاں کر سکیں۔

کنٹرول کے مسائل

اب تک ہم نے پس منظر کی بابت سٹائل پر مختصراً بات کی ہے یعنی لچک اور حیثیت کے بارے میں۔ سٹائل کے ایک اور پہلو کا تعلق کنٹرول سے ہے... یعنی یہ کہ آپ اپنی زندگی یا دوسروں پر کس قدر زیادہ یا کم کنٹرول کے حامل دکھائی دیتے ہیں۔ ''کنٹرول میں ہونا'' اور ''کنٹرول میں رکھنا'' دو بالکل مختلف باتیں ہیں۔

ضرورت سے زیادہ کنٹرول کا طریقہ

ہمارے کاروباری گاہک کی مثال کو لیں۔ ''ڈوگ'' ایک دوا ساز فیکٹری میں منیجر ہے۔ ڈوگ کی یہ عادت تھی کہ وہ متوقع صورت حال کو اپنے ہاتھوں میں لے کر اس پر اپنی

گرفت رکھتا اور اس کا رخ خود متعین کرتا اور تفصیلات خود طے کرتا تھا۔ دوپہر کے کھانے پر ہونے والی اس کی ایک میٹنگ یوں شروع ہوئی

ڈوگ: ہاں بھئی! آپ سے مل کر بڑی خوشی ہوئی۔ اپنے بارے میں کچھ بتائیں۔ آپ کا تعلق کس جگہ سے ہے؟

مشیر: میں اصل میں پینسلوینیا سے ہوں اور آپ؟

ڈوگ: میرا تعلق کیلیفورنیا سے ہے۔ اچھا اب پہلے مجھے اپنے لیے کھانے کا آرڈر دے لینے دیں تا کہ یہ ہمیں جتنی جلدی ہو سکے کھانا مل جائے۔ میں یہاں پہلے آ چکا ہوں اور میں تو سینڈوچز ہی پسند کروں گا۔ باقی سب ڈشیں اتنی اچھی نہیں۔ ہاں میرا خیال ہے بھنا ہوا گائے کا گوشت یا چکن روسٹ بھی اچھا رہے گا۔

مشیر: جی، ٹھیک ہے۔ مجھے کبھی یہاں کھانے کا اتفاق نہیں ہوا۔

ڈوگ: آپ مینو پر ایک نظر ڈال سکتی ہیں لیکن جیسا کہ میں نے آپ کو بتایا سب سے اچھی ڈشیں روسٹ بیف یا روسٹ چکن ہیں۔

مشیر: میں ذرا مینو پر نظر دوڑا لوں۔

ڈوگ: یہاں کافی رش لگتا ہے۔ میں پتہ کرتا ہوں اگر ہم اس پرلی میز پر چلیں۔

مشیر: میں تو یہاں ٹھیک ہوں بڑے مزے میں ہوں۔

ڈوگ کا سٹائل بڑا تحکمانہ تھا۔ اس نے نہ صرف گفتگو کی روانی پر اپنی گرفت رکھی بلکہ اپنی مشیر کے اس فیصلے پر بھی اثر انداز ہونے کی کوشش کی کہ وہ کیا کھانا چاہتی تھی اور کس میز پر بیٹھ کر انہیں کھانا تھا۔ بعد میں جب اس کی مشیر اس کے نوٹس میں یہ بات لائی تو ڈوگ نے وضاحت میں کہا کہ دراصل وہ فیصلوں میں مددگار ہونے کی کوشش کر رہا تھا۔ وہ چاہتا تھا کہ اسے لذیذ کھانا کھلائے اور ماحول بھی اچھے سے اچھا ہو۔ اس نے بتایا کہ اس کی خواہش حالات پر نگاہ رکھنے اور دوسروں کو خوش رکھنے کی ہوتی ہے۔ تاہم ''ڈوگ'' اس حقیقت سے غافل تھا کہ اس کا مددگار ہونا، اس کی مشیر کے لیے بدمزگی کا سبب تھا اور وہ دلجمعی سے اظہار خیال نہیں کر سکتی تھی۔

بے بس اور لاتعلق ہونے کا طریقہ

منظر نامے کے دوسرے رخ سے، کسی بھی صورت حال، یا زندگی کے واقعات میں

اپنی بے بسی کا اظہار ہوتا ہے۔ ہماری گاہک ویون کو لے لیں۔ ڈوگ کے برعکس ویون نے خود کو زندگی کی سمت اور اس کی تفصیلات سے لاتعلق اور بے بس پیش کیا۔

نک: ویون تم کہاں رہتی ہو؟

ویون: میں فاریسٹ ہل میں رہ رہی ہوں۔ میرے پڑوسی بہت اچھے ہیں۔ میں ان سے محبت کرتی ہوں۔ وہاں میرا ایک چھوٹا سا گھر ہے لیکن وہ نہایت عمدہ ہے۔ اس کے بہت چھوٹا ہونے کے باعث میں کسی بڑے گھر میں منتقل ہونے کا پروگرام بناتی رہتی ہوں۔ اپنے سابقہ آجر (ایمپلائر) کی طرف سے، اپنے بقایا جات کی ادائیگی کی منتظر ہوں۔ اس لیے رکی ہوئی ہوں تبدیل نہیں کر سکتی۔

نک: اوہ! یہ تو بڑی غلط بات ہے۔

ویون: ہاں میں جانتی ہوں۔ اس نے تو مجھے مصیبت میں مبتلا کر رکھا ہے اور مجھے اپنا غلام سمجھتا ہے۔

نک: مجھے یہ سن کر افسوس ہو رہا ہے۔ تو کیا تم شہر میں کام کرتی ہو؟

ویون: نہیں میں لانگ آئی لینڈ میں کام کرتی ہوں۔ میرا تبادلہ شہر میں ہونا تھا لیکن میرا باس لیت و لعل سے کام لے رہا ہے۔ اس نے پچھلے سال میرے تبادلے کا وعدہ کیا تھا۔

نک: ہاں ٹھیک ہے۔ جہاں میں کام کرتا ہوں وہاں بھی کاروبار مندا ہے۔

ویون: کاش ایسے ہی ہوتا۔ ہم تو بے حد مصروف ہیں۔ میرا باس مجھے لانگ آئی لینڈ کے دفتر میں اس لیے رکھے ہوئے ہے کیونکہ وہ جانتا ہے کہ میں کام جلدی نمٹا دیتی ہوں۔

تنقیدی تجزیے کے دوران ویون کے مشیر نے اسے بتایا کہ یوں لگتا تھا کہ بہت سے امور اس کی مرضی کے خلاف جا رہے تھے۔ جیسے اس کے سابقہ آجر اور موجودہ باس۔ ہوسکتا ہے کہ اسے زندگی میں کئی حقیقی چیلنجوں کا سامنا ہو۔ لیکن ویون کے مشیر نے اس پر واضح کر دیا کہ وہ ایسے لگتی تھی جیسے دوسروں کی زیادتیوں کا نشانہ بنی ہوئی ہو... ایک ایسی ہستی جو خود کوئی ذمہ داری نہ لیتی ہو اور دوسروں کی خواہشات کی تکمیل کے لیے جذباتی صلاحیت سے محروم ہو۔

ممکن ہے آپ خود کو ویون کی مانند ''ستم کا شکار'' نہ سمجھتی ہوں لیکن آپ کو بھی کئی ایسی شکایات ہوسکتی ہیں جن کا تذکرہ آپ پہلی ملاقات میں کرتی ہوں۔ یہ شکایت ٹھیکیدار سے

متعلق ہوسکتی ہے جو آپ کے گھر کی اصلاح و مرمت کا کام کبھی ختم نہیں کر پا رہا۔ اسی فضائی کمپنی کی بابت ہو جس نے آپ سے دغا کی یا ایسے ہی کوئی اور شکایت ہو۔ ایسی شکایات جائز اور جذباتی لحاظ سے اہم ہوسکتی ہیں۔ لیکن جب آپ اس قسم کے تجربات کا تذکرہ کسی پہلی ملاقات میں کرتی ہیں تو گویا یہ پیغام دیتی ہیں کہ "میں ایسی ہستی ہوں جو اپنی زندگی کے معاملات میں ذاتی طور پر ذمہ داری قبول نہیں کرتی بلکہ اس کی بجائے دوسروں کو موردِ الزام ٹھہراتی ہوں۔"

گرفت میں رکھنے کا طریقہ

خود کو مؤثر کنٹرول کا مالک ہونے کا تاثر دینے سے آپ کی بابت یہ پیغام ملتا ہے کہ آپ اپنا خیال خود کر سکتے ہیں اور اپنی زندگی کی ذمہ داریاں نبھا سکتے ہیں اور دوسروں کی ضروریات پر توجہ دینے کی صلاحیت سے بہرہ ور ہیں۔ یہ "ڈوگ" کی تحکمانہ سٹائل سے یوں مختلف ہے کہ یہ دوسروں پر اثر انداز ہونے یا انہیں بدلنے کی کوشش کے بغیر اپنی آزادروی ہے۔

مثال کے طور پر ویون اگر اپنے مسائل و معاملات میں دوسروں کے مزاحم ہونے کا ذکر نہ کرتی تو خود بااختیار نظر آتی وہ یوں بھی کہہ سکتی تھی کہ اسے اپنا گھر پسند ہے لیکن وہ ذرا بڑے گھر میں منتقل ہونے کا ارادہ کر رہی ہے۔ ویون کا یہ احساس برحق ہوگا کہ دوسروں کے رویوں کے سبب اسے مشکلات کا سامنا ہے لیکن جو کچھ وہ اپنی خاطر کر رہی تھی، اس پر زیادہ روشنی ڈالتی تو وہ اپنا پہلا تاثر بہتر طور پر دیتی۔

مواد: آپ کس موضوع پر گفتگو چاہتی ہیں

ہم نے مختصراً بتا دیا ہے کہ آپ اپنے پس منظر سے کیسے مطلع کرتے ہیں۔ اب ہم گفتگو کے اس موضوع کو زیر بحث لائیں جو پس منظر سے آگاہی بخشتا ہے... آپ جس انداز سے اسے زیر بحث لاتے ہیں وہ کتنا مثبت یا منفی ہوتا ہے اور اس کی زیادتی میں کیا خطرات ہیں۔ پہلے ابواب میں ہم گفتگو کے مواد کی بابت بتا چکی ہیں کہ وہ معروضی ہو یا داخلی۔ یہاں ہم اس مواد سے متعلق بات کریں گی جو آپ کے پس منظر کو افشا کرتا ہے۔

آپ کا عکس دھندلا ہے یا روشن

ہر صورت حال میں ایک حسن اور مزاح بھی ہوتا ہے اور اس کے ساتھ ساتھ بدصورتی اور بے کیفی بھی۔ اب یہ آپ پر منحصر ہے کہ آپ دوسروں کے ساتھ گفتگو میں کیا زیر

بحث لاتی ہیں اور کن معاملات پر توجہ دینے کے لیے منتخب کرتی ہیں۔ مجموعی طور پر آپ جن موضوعات اور جس قسم کے مواد پر توجہ دیں گی اسی سے آپ کا پس منظر واضح ہوگا کہ آپ بے فکر اور رجائیت پسند ہیں یا تنگ دل اور خود غرض۔

یہاں ہم اپنی ایک دوست میری جین کو پیش آنے والا واقعہ بیان کریں گی جو اپنے دوستوں سے ملنے کے لیے، ایک خوشگوار موسم گرما کے دن، ان کے جھیل کنارے گھر گئی ہوئی تھی۔ وہ اور اس کی میزبان جھیل میں موجود موٹر بوٹ پر رسالے پڑھنے اور برف میں یخ کی ہوئی چائے پینے میں لگی ہوئی تھیں کہ اتنے میں ان کی ایک پڑوسن ایمپلا گھومتی پھرتی انہیں ''ہیلو'' کہنے وہاں آ گئی۔ ایمپلا بڑی باتمکنت اور گرم جوش تھی۔ وہ ان کے ساتھ عرشے پر بیٹھ گئی اور بات چیت میں مصروف ہوگئی۔ اس نے دن کے خوشگوار ہونے کا ذکر کیا اور پھر ان سے ایک مقامی واقعے کی بابت دریافت کیا۔ میری جین نے اسے پُرلطف پایا اور اس کے ساتھ گپ شپ میں وقت گزاری پر بہت خوش ہوئی۔ اتنے میں ایک اور پڑوسی پیری بھی آ نکلا۔ اس نے اپنا تعارف کرایا اور گفتگو میں شریک ہو گیا۔ تھوڑی ہی دیر بعد اس نے موٹر بوٹس کی بابت شکایت شروع کر دی کہ ان سے کتنا شور ہوتا ہے۔ اور ان کے مالک کتنے بدتمیز اور کرخت ہیں۔ اس نے ماحول پر آلودگی کے اثرات کا ذکر بھی کیا۔ ''میری جین'' نے خود کو، موٹر بوٹ والوں کے خلاف اس کی بدمزہ گفتگو میں پھنسا ہوا محسوس کیا۔ گو اس کے دلائل معقول تھے۔ پھر بھی وہ اس سے بدمزہ ہوئی اور ناخوشگواری محسوس کی۔ اس طرح ''پیری'' اس پر مجلسی لحاظ سے ایک بوجھ ثابت ہو رہا تھا اور اسے اس پرلطف شام، محفل میں شریک دوسرے ساتھیوں کی گفتگو سننے سے محروم کر رہا تھا۔

کسی بھی موقع پر، گفتگو کے لیے آپ کو جو موضوع منتخب کرتی ہیں اس سے دوسروں کو بڑے واضح پیغامات مل سکتے ہیں۔ اگر آپ ''پیری'' کی طرح منفی باتوں کی طرف رجوع کرتے ہیں تو آپ اپنے متعلق بتا رہے ہوتے ہیں کہ پیری کی طرح آپ ''ادھ مغز'' قسم کے فرد ہیں اور معاشرتی لحاظ سے ایک بوجھ ہیں۔ اور اگر آپ مثبت یا مزاحیہ باتیں سنائیں، خصوصاً کسی ''دنیاوی ماحول میں یا ناخوشگوار صورت حال میں، تو یہ آپ کی طرف سے (آپ کی بابت) رجائیت پسندی اور معاشرتی لحاظ سے ایک ''اثاثہ'' ہونے کا پیغام ہوگا۔

زیادہ رطب اللسانی کے نقصانات

اکثر لوگ خوشی کی مثبت باتیں سننا پسند کرتے ہیں۔ اگر آپ موقع کی مناسبت سے اچھے پہلوؤں پر خراب پہلوؤں کی نسبت زیادہ بات کریں گے تو ان کے دل میں آپ کے لیے

زیادہ جگہ ہوگی۔ لیکن یہ بات اپنی جگہ سچ ہونے کے باوجود، حد سے زیادہ رطب اللسانی (مدح سرائی) اور تعریف کے پل باندھنے اور ڈھیروں مثبت خوبیاں بیان کرنے سے کئی لوگوں کے دلوں میں خدشات جنم لے سکتے ہیں۔

ہمارے ایک دوست لیون کے ساتھ ایک پارٹی میں پیش آنے والا واقعہ سنئے:

کورٹنی: کیا یہ کھانا بہت زیادہ مزیدار نہیں؟ کیا آپ نے اس پنیر کو چکھا ہے؟

لیون: ہاں یہ بہت عمدہ ہے

کورٹنی: مجھے تو بہت اچھی لگی ہے۔ بہت مزے کی خوراک ہے اور یہاں موجود لوگ بھی نفیس ہیں۔ میں کورٹنی ہوں۔

لیون: مجھے لیون کہتے ہیں۔ کیا آپ جوڈی کی دوست ہیں؟

کورٹنی: ہاں! وہ بھی ایک عظیم خاتون ہیں۔ کیا ایسا نہیں ہے؟ میں اس کی دعوتوں کی مداح ہوں۔ کیا آپ پہلے بھی کبھی اس کی دعوت میں شریک ہوئے؟

لیون: نہیں۔ ہم ابھی حال ہی میں ملے ہیں۔ میں نے اس کے ساتھ کام شروع کیا ہے۔

کورٹنی: اس کے ساتھ کام میں لطف آتا ہوگا... میں بھی جہاں کام کرتی ہوں وہ بہت اچھے لوگ ہیں۔ سب بہت نفیس ہیں۔

لیون: ... یہ تو اچھی بات ہے... اوہ میں تو کوئی اور مشروب پینا چاہتا ہوں۔ اچھا کورٹنی پھر ملیں گے۔

لیون نے کورٹنی کو مبالغہ آمیز تو یقیناً پایا لیکن اس کے ساتھ ہی سطحی اور تنگ کرنے والی بھی۔ اس کے سراسر اثباتی تبصرے سے الیون نے اس کے ساتھ گفتگو کرنے میں کوئی دلچسپی نہیں پائی۔ اگر آپ بھی کورٹنی کی طرح، اپنی گفتگو میں ہر شے کو انتہائی درجے کی (حیرت انگیز) قرار دیں گی تو لوگ آپ کے مخلص ہونے کو شک کی نظروں سے دیکھیں گے۔ بلکہ آپ کی ذہنی پختگی بھی مشکوک ہوگی۔

تو آپ کس طرح مثبت ذہن کے مالک (لیکن غیر پختہ ذہن کے نہیں) دکھائی دے سکتے ہیں؟ یہ معاملہ نظم اور توازن کا ہے۔ جیسا کہ ہم پہلے بتا چکی ہیں۔ مثبت انداز میں ابتدا کر کے ایک اچھا تاثر قائم کیا جا سکتا ہے۔ لیکن پھر ان مثبت تبصروں کے بعد آپ ان میں کوئی مثبت، غیر جانبدارانہ یا معترضانہ پس منظر کے حامل تبصرے بھی، جیسے وہ قدرتی انداز میں

سامنے آئیں، شامل کر سکتے ہیں۔ یا پھر آپ دوسروں کی رائے طلب کریں۔ کورٹنی بھی، مثبت پہلوؤں سے بھرپور اپنی قصیدہ گوئی کو روک کر کسی دوسرے موضوع پر گفتگو کر سکتی تھی یا ''لیون'' سے ''جوڈی'' کے ساتھ اس کی نئی ملازمت سے متعلق، یا اسی طرح کی کوئی اور بات دریافت کر سکتی تھی۔

خلاصہ

دوسرے لوگ آپ کے پس منظر (زندگی سے متعلق آپ کے نظریات) سے حقیقتاً بہت کچھ پاتے ہیں۔ آپ کے نظریات، آپ میں پائی جانے والی لچک سے عیاں ہوتے ہیں۔ آپ کو اپنی زندگی پر کتنا کنٹرول (کم یا زیادہ) حاصل ہے اور دوسروں کے مقابلے میں آپ خود کو کیا حیثیت دیتے ہیں... یہ سب باتیں آپ کے نظریات کو سمجھنے میں مددگار ہوتی ہیں گو یہ باتیں آپ کو پیچیدہ محسوس ہوتی ہوں گی لیکن لوگ اپنا فیصلہ اسی بنیاد پر دیتے ہیں اور آپ کی شخصیت کی بابت اپنے مفروضات کے لیے بھی اسی سے کام لیتے ہیں۔

کئی ایسے طریقے عام مروج ہیں جن کے باعث آپ اپنا پس منظر غلط طور پر دوسروں تک پہنچاتے ہیں۔ آپ کسی صورت حال یا کسی بات پر جو آپ کی ناراضگی کا سبب ہو اپنا سخت ردعمل ظاہر کرتے ہیں یا پھر پہلی ملاقات کی وجہ سے اضطراری کیفیت یا دوسروں کے ساتھ آپ کا اپنا مقابلہ کیے جانے کے باعث، آپ خود کو پیش کرنے کا انداز بدلتے ہیں۔ یا آپ بلا قصد، کسی منفی واقعے کی جانب متوجہ ہوتے ہیں تو نئے لوگوں کو احساس ہوتا ہے کہ آپ کی شخصیت عمومی طور پر منفی ہے۔

اگر آپ دوسروں کے لیے خود کو دلکش بنانا چاہتے ہیں تو آپ کو اپنی لچک دکھانے میں تھوڑا اضافہ کرنا ہوگا۔ ذرا سی انکساری سے کام لیں اور مثبت پہلوؤں پر نظریں جمائے رکھیں۔

آپ کس قسم کا پس منظر پیش کرتے ہیں؟ لچکدار یا سخت گیر دوسروں سے برتر، کم تر یا مساویانہ۔ مثبت یا منفی؟ اس بارے میں ذیل کے رویوں کو سامنے رکھیں اور اپنے سٹائل پر غور کریں۔ یہ دیکھیں کہ یہ آپ کے معمولات میں شامل ہیں یا کبھی کبھار ایسے کرتے ہیں یا شاذو نادر۔

مثبت نظریات کے حامل رویے

اگر آپ ایسا کرتے ہیں	تو آپ یوں لگتے ہیں	کیا میں ایسے کرتا ہوں؟		
		بالعموم	کبھی کبھار	شاذ
جب حالات ناپسندیدہ ہوں تو ان کا سامنا کرتے ہوئے آپ میں لچک ہوتی ہے۔	تن آسان، دوسروں کی طرف متوجہ			
اپنی حیثیت کی بابت دوسروں کے مقابلے میں زیادہ انکساری سے کام لیتے ہیں۔	محفل آرائی کے لیے موزوں، قابل رسائی، ملنسار، منکسر المزاج			
اپنی زندگی کے معاملات میں اپنی ذمہ داری دکھاتے ہیں	آزاد، خود مختار، پر اعتماد، حوصلہ مند			
مثبت پہلوؤں پر توجہ دیتے ہیں اور بے فکری سے کام لیتے ہیں	خوشگوار رجائیت پسند، باعث تفریح، پُر لطف			

''پیغام رسانی'' میں غلط فہمیاں

اگر آپ ایسا کرتے ہیں تو	تو اپنے خیال میں آپ یوں لگتے ہیں	لیکن اصل میں آپ یوں دکھائی دیتے ہیں	کیا میں ایسے کرتا ہوں؟		
			بالعموم	کبھی کبھار	شاذ
غیر متوقع حالات میں لچک سے کام نہیں لیتے	مستقل مزاج، طلب گار	ضرورت مند، حق دار			
خود کو دوسروں کے مقابلے میں برتر ظاہر کرتے ہیں	اہم۔ مرعوب کرنے والا	دھمکیاں دینے والا غیر محفوظ			

خود کو دوسروں کے مقابلے میں کم تر کے طور پر پیش کرتے ہیں	منکسر المزاج، پیارے	بے ڈھب، اعتماد سے عاری			
حالات پر اور دوسروں کی حرکات پر گرفت رکھتے ہیں	فیاض، مددگار، حکم چلانے والا	جاہ طلب، سخت گیر			
دوسروں کو مورد الزام ٹھہراتے ہیں	دیانت دار سادہ	مشکل، معاشرتی طور پر ضرورت مند، مظلوم			
حالات کے منفی پہلوؤں پر زیادہ توجہ دیتے ہیں	دیانت دار، سادہ	ناپسندیدہ ناخوشگوار			
صرف انتہائی مثبت باتیں کرتے ہیں	ملنسار، مبالغہ آمیز	کم عقل، غیر مخلص غیر حقیقت پسند			

دسواں باب

خود بیانی: جنسی دلکشی کی نفاستیں

آخری بنیادی عنصر جنسی کشش ہے۔ یہ آپ کی بابت پہلے تاثر کو تقویت عطا کرتی ہے۔ آپ خواہ مخواہ قابل رسائی ہوں، گرم جوش ہوں، دلچسپ شخصیت ہوں پھر بھی اگر آپ کم از کم تھوڑی سی جنسی کشش نہیں دکھاتے تو آپ کی گفتگو ذرا سپاٹ سی ہوگی۔

آپ کی جنسی کشش اور دلکشی، شہوانی خواہش سے بہت بڑھ کر ہوتی ہے۔ یہ آپ کے بدن کی نمود ونمائش اور آپ کی رنگت دکھانے سے مختلف ہے۔ جنسی طور پر انتہائی دلکش لوگ بالعموم اپنی نمائش نہیں کرتے۔ کبھی آپ نے (پارٹی گیم) ''آپ کس کے ساتھ ہیں'' کا کھیل کھیلا ہے تو آپ جانتے ہوں گے کہ جنسی کشش کا تعلق جسمانی صفات اور اوصاف کے علاوہ کچھ مزید بھی ہے۔ اس کھیل میں ایک کھلاڑی اپنی ٹیم کے ساتھی کھلاڑیوں کے گروپ کو اپنی مرضی کے مطابق دو میں سے کسی ایک کو منتخب کرنے کا اختیار دیتا ہے اور وہ یوں کہ ''آپ کس کا ساتھ چاہتے ہیں۔ رسل کا یا ٹامی کا؟ پھر ہر کھلاڑی کو اپنی پسند کا اعلان کرنا پڑتا ہے کہ اسے کس کا ساتھ پسند ہے اور کیوں ہے۔ آپ نے مشاہدہ کیا ہوگا کہ ان کے انتخاب میں نین ونقش کے بجائے، دلفریبی، پراعتمادی اور ایک طرح کے کھنڈرے پن (ہنس مکھ مزاج) کو ترجیح دی جاتی ہے۔

آپ سوچتے ہوں گے کہ پتہ نہیں جنسی کشش جسے کہتے ہیں وہ آپ میں پائی جاتی ہے یا نہیں۔ لیکن درحقیقت یہ آپ کے اپنے بس کی بات ہے۔ آپ اپنے جنسی جذبات کا اظہار ایسی سطح پر کریں کہ دوسروں کے لیے آپ کا ساتھ سکون کا باعث ہو اور وہ تعلقات کو اگلی سطح پر لے جائیں... اگر آپ کی مرضی شامل ہو تو... وہ ربط و تعلق میں اضافہ کریں، ہنسی مذاق میں محبت کا کھیل کھیلنے لگیں یا باقاعدہ رومان شروع کر دیں۔ آپ دوسروں کو اپنی بابت زیادہ

آ گاہ ہونے اور آپ کے زیادہ قریب آنے کی خواہش میں مبتلا کر سکتے ہیں۔ اسی طرح اگر آپ تعلقات کو محدود رکھنا چاہتے ہیں تو اپنے جنسی جذبات کے اظہار پر قابو پا سکتے ہیں۔

آپ اپنی جنسی کشش کی نمائش موقع اور محل کی مناسبت کو پیش نظر رکھ کر مختلف طور پر کرتے ہیں۔ جو کاروباری، سماجی یا رومانوی ماحول کے مطابق ہوتی ہے۔ لیکن چونکہ پہلی ملاقاتیں محض تعارفی اور اکثر مختصر دورانیوں کی ہوتی ہیں اس لیے آپ کی یہ نمائش موقع کی مناسبت کے پیش نظر بہت زیادہ مختلف بھی نہیں ہونی چاہیے۔ آپ کی جنسی کشش کی نمائش آپ کے وجود کا ایک اہم صحت مند حصہ ہے۔ اس لیے ہر قسم کے ماحول میں، کسی نہ کسی حد تک اس کی نمائش قدرتی امر ہے۔

جنسی کشش آپ کی بے تکلفی اور ملنساری کی علامت ہے۔ اس باب میں اس عمل اور (جنسی کشش کے) سٹائل پر مختصراً روشنی ڈالیں گی۔ یہ عمل وہ طریقہ ہے جس سے آپ اپنے پرکشش ہونے کو ظاہر کرتے ہیں... اپنی طرف سے دوسروں کی تعریف اور دوسروں کی نظر میں اپنی کشش کے ذریعے... اور اس میں آپ کی طبعی خود اعتمادی کا دخل ہوتا ہے۔ آپ کے سٹائل سے یہ مراد ہے کہ آپ کتنے مؤثر (جارحانہ) یا غیر مؤثر انداز یا ہنسی مذاق میں اپنی جنسی حوائج کا اظہار کرتے ہیں۔

عمل: اپنی جنسی کشش کا مظاہرہ

جب آپ کو خیال آئے کہ اپنی جنسی کشش کا مظاہرہ کیسے کیا جائے تو آپ اپنے جسم اور اپنے لباس کی طرف متوجہ ہوتے ہیں۔ لیکن جنسی کشش محض جسمانی حسن اور بانکپن سے کچھ بڑھ کر ہے۔ حسین و جمیل ماڈل لڑکیوں اور لڑکوں میں بھی جنسی کشش کی کمی ہو سکتی ہے اگر وہ دوسروں کی طرف اپنی دلچسپی کا اظہارہ کریں یا ان کے ساتھ ردعمل میں جوابی اقدام نہ کریں۔

اپنی جنسی کشش کا اظہار کرنے کے لیے کئی طریقے ہیں لیکن سب سے اہم طریقوں میں سے ایک یہ ہے کہ آپ ان سے متاثر ہوئے ہیں اور اپنا جوابی ردعمل دیں۔ جوابی ردعمل میں آپ انہیں بغور دیکھ کر یا چھو کر اپنی کشش دکھا سکتے ہیں۔ اپنے جسم کے ذریعے بھی اپنی جنسی کشش کا اظہار کیا جا سکتا ہے... اس طور کہ آپ اپنے حسن و جمال پر کس طرح نازاں اور پراعتماد ہیں۔

دوسروں کی تحسین اور جوابی ردعمل

ہم جنسی کشش کے ایک اہم لیکن کم توجہ پانے والے عنصر سے ابتدا کرتی ہیں۔ جو دوسروں کی تحسین ہے۔ یہ پلکوں سے کیے گئے اشاروں کی مانند ہے... جس سے دوسروں کو ان کی اہمیت اور خصوصیت کا احساس ہوتا ہے اور اس میں جنسی جذبہ بھی ہوتا ہے اس سے لوگ آپ کا ساتھ چاہتے اور آپ سے قریب تر ہونا چاہتے ہیں۔

ایک خاتون گلی میں جا رہی ہے۔ وہ راستے میں ایک پرکشش جوان کو سامنے سے آتا دیکھتی ہے۔ ان کی آنکھیں آپس میں ٹکراتی ہیں۔ مرد آنکھیں پھیر لیتا ہے لیکن وہ خاتون کچھ زیادہ دیر تک اسے تکتی رہتی ہے۔ پھر وہ بھی کن انکھیوں سے دیکھتا ہے کہ وہ اسے تکتی چلی جا رہی ہے اور جونہی اس کے پاس سے گزرتا ہے تو ہلکی سی مسکراہٹ بکھیر دیتا ہے۔

ایک خاتون اپنی پیشہ ورانہ میٹنگ میں شریک ہے۔ وہ اپنے ساتھ بیٹھے ہوئے مرد کو بامذاق پاتی ہے۔ وہ اس سے سرگوشی میں کوئی بات پوچھنے کے لیے اس کے بازو کو ہلکا سا چھوتی ہے۔

ایک مرد صنف مخالف کی ساتھی کے ساتھ اپنی پہلی رومانوی ملاقات کے دوران اس کی پسند و ناپسند کی بابت پوچھتا ہے۔ اس سے مشورے لیتا ہے۔ اس سے متعلق ہر بات جاننا چاہتا ہے۔ وہ منہمک ہے۔ سرگرم اور توانا ہے۔

جنسیاتی حس کا پتہ جوابی ردعمل کے اظہار سے چلتا ہے اس سے لوگوں کو یہ باور کرانا مقصود ہوتا ہے کہ آپ نے انہیں دلچسپ اور جاذب توجہ پایا ہے۔ ہنسی مذاق میں یہی محبت کی روح ہے۔ خواہ آپ کی دلچسپی کے جواب میں لوگ اپنی دلچسپی پر مائل نہ بھی دکھائی دیں پھر بھی آپ کے متعلق ان کے ذاتی احساسات خوشگوار ہوں گے اور یوں وہ آپ کو اچھا سمجھیں گے۔ جب آپ اپنی توجہ دکھاتے ہیں تو اس کا مطلب یہ نہیں ہوتا کہ آپ کچھ مزید پیش قدمی چاہتے ہیں۔ نہ اس سے حقیقی جنسی یا رومانوی دلچسپی مقصود ہوتی ہے بلکہ یہ صرف لحاتی طور پر ''من وتو'' ''من تو شدم تو من شدی'' کا ماحول پیدا کرنے کا ایک طریقہ ہوسکتا ہے۔

چنانچہ اگر آپ کو کسی میں دلچسپی ہے یا کسی کے لیے جاذب نظر ہیں اور اپنی دلچسپی کو ہنسی مذاق اور تفریحی انداز میں زیادہ سنجیدہ طور پر دکھانے کے خواہشمند ہیں تو اس کے معمولات پر غور کریں اور سوچیں کہ دوسروں کی سہولت اور آسانی کے لیے کیا مناسب اور سہل ہے۔ کشش دکھانے کے کئی آسان طریقوں میں، آنکھوں کے ذریعے رابطہ نفاست کے ساتھ چھونا، خصوصی

دلچسپی کا اظہار اور تعریف و توصیف شامل ہیں۔

آنکھوں کے ذریعہ رابطے

جیسا کہ ہم نے پہلے بتایا ہے، دوسروں کو اپنی دلچسپی سے آگاہ کرنے کا بہترین اور مؤثر ترین طریقہ آنکھوں کے ذریعے رابطہ کرنا ہے اور اسی طریقے سے اپنی قربت کی خواہش کا اظہار بھی کیا جا سکتا ہے۔ اگر آپ اپنی کشش سے دوسروں کو آگاہ کرنا چاہتے تو آپ ٹکٹکی باندھ کر دیکھنے کی روش کو معمول سے کچھ زیادہ بھی کر سکتے ہیں۔ لوگ حقیقتاً اس زائد توجہ کا نوٹس لیتے ہیں اس طرح وہ صحیح معنوں میں آپ کی اضافی دلچسپی کو بھانپ لیں گے۔

صنف مخالف کو متاثر کرنے کی کوشش

آپ کا کیا خیال ہے کہ آپ مردوں کو متاثر کرنے کے لیے بھی اتنی ہی کوشش کرتی ہیں جتنی عورتوں کو؟

ریسرچ کرنے والوں نے اس مسئلے پر تحقیق کرنے کے لیے اپنے شرکائے تحقیق سے (جو مردوں اور عورتوں دونوں صنفوں پر مشتمل تھے) یہ کہا کہ وہ اپنی روزمرہ کی زندگی میں سماجی رابطوں کے دوران، لوگوں سے ہونے والی اپنی گفتگو کا ڈائری میں ریکارڈ رکھیں۔ شرکا نے ہر فرد سے اپنی گفتگو کے ریکارڈ میں اس کی صنف بھی لکھی اور یہ بھی کہ وہ اس سے کتنی حد تک واقف تھے۔ اس کے ساتھ ہی انہوں نے اس پر بھی روشنی ڈالی کہ وہ خود اپنے بارے میں کس قسم کا تاثر دینا چاہتے تھے... مثلاً اپنے پسندیدہ ہونے کا۔ قابل اور لائق ہونے یا جسمانی طور پر جاذب نگاہ ہونے کا اور ان کی رائے میں وہ کیسے تھے۔

نتیجے میں یہ جان کر کوئی تعجب نہ ہوا کہ شرکائے تحقیق نے ان لوگوں کے بارے میں زیادہ مثبت رائے کا اظہار کیا جن سے وہ زیادہ واقف نہیں تھے۔ لیکن ساتھ ہی انہوں نے اپنی مخالف صنف والوں کی بابت بھی مثبت رائے دی خواہ وہ ان سے پوری طرح واقف بھی تھے۔

مصنّفین کے نظریے کے مطابق، متضاد صنفوں کے باہمی تعلقات کو، خواہ وہ رومانوی نہ بھی ہوں، زیادہ اہم اور غیر مستقل سمجھا جاتا ہے اس لیے مثبت تاثر کے لیے انہیں زیادہ اہمیت دینی چاہئے۔

اپنی دلچسپی کے اظہار کا ایک اور طریقہ لمس (چھونے) کے ذریعے ہے۔ دراصل

"فلرٹ" کا لفظ فرانسیسی زبان کے "فلیورسٹر" سے ماخوذ ہے جس کے معنی نرمی سے چھونا ہے۔ فلس (چھونا) بغور دیکھنے سے بھی زیادہ مؤثر پیغام دیتا ہے۔ جہاں موقع محل کی اپنی اہمیت ہے وہاں لوگوں کو غیر رومانوی ماحول میں بھی چھوئے جانا پسند ہوتا ہے۔ پہلی ملاقات کے دوران آپ دوسروں کو، ان کی توجہ حاصل کرنے کے لیے ایک معنی خیز حرکت کے طور پر سرسری انداز میں چھو سکتے ہیں۔ چھونے سے دیا جانے والا پیغام بالعموم یوں ہوتا ہے: آپ مجھے پسند ہیں، اپنی جسمانی کیفیت سے میں مطمئن ہوں۔ یا اس کا مطلب یہ بھی ہوسکتا ہے کہ میں آپ کو زیادہ چھونا چاہتا ہوں۔ ایسا کرنا تاش کا ایک پتہ کھیلنے کی مانند ہوسکتا ہے۔ یہ دیکھنے کے لیے کہ دوسرا کیا کرتا ہے۔

ایک مرد کو اپنی طرف متوجہ کرنے کے لیے کتنی بار اچٹتی نگاہ ڈالنے کی ضرورت ہے؟

خواتین! ایک بار ریستوراں میں کسی کو اپنی طرف متوجہ کرنے کے لیے آپ کو کیا کرنا پڑتا ہے؟ ایک اچٹتی نگاہ یا شوخ مسکراہٹ؟

محققین نے اس سوال کا تجزیہ کرنے کے لیے ایک ریستوراں کو منتخب کیا جہاں ریسرچ کرنے والی ایک خاتون ایک میز پر اپنے ساتھ، ایک 20 سالہ دلربا لڑکی کو لے کر بیٹھ گئی۔ ریسرچ کرنے والی خاتون نے اب کم از کم دس فٹ دور بیٹھے ہوئے جوان کی طرف اشارہ کرتے ہوئے، لڑکی سے کہا کہ وہ اس کے ساتھ ایک بار یا کئی مرتبہ آنکھوں سے آنکھیں ملائے۔ (آنکھوں کے ذریعے رابطہ کرے) اور یہ رابطے کرتے ہوئے وہ مسکرائے یا نہ مسکرائے۔ پھر انہوں نے دس منٹ تک یہ دیکھنے کے لیے انتظار کیا کہ جس مرد سے آنکھیں ملائی گئی تھیں، آیا وہ آتا ہے یا نہیں۔

نتیجہ یہ سامنے آیا کہ مردوں کو کافی بہلانے پھسلانے کی ضرورت ہوتی ہے۔ آپس میں نگاہوں کے صرف ایک بار تبادلے سے بات نہیں بنتی خواہ خاتون اس میں اپنی مسکراہٹ بھی شامل کر دے۔ صرف ایسے مردوں نے میز پر چوری چھپے نگاہیں دوڑائیں (تقریباً 60 فیصد) جن کے ساتھ ایک سے زائد مرتبہ نگاہوں کا رابطہ، وہ بھی مسکراہٹ سمیت ہوا تھا۔ باقی سب صورتوں میں یہ رابطہ صرف 20 فیصد یا اس سے بھی کم وقت تک ہوا۔

گو ان سب لوگوں نے خاتون کی طرف رجوع نہیں کیا جن کے ساتھ نگاہیں ملائی گئی

تھیں۔تاہم انہوں نے خاتون کی دلچسپی کا نوٹس لیا اور اس کی توجہ سے لطف اندوز ہوتے رہے۔

دلچسپی ہی توجہ کا باعث ہوتی ہے

جیسا کہ پہلے بیان ہو چکا ہے کہ کسی میں دلچسپی لینے سے ہی اس کی توجہ حاصل کی جا سکتی ہے۔اسی طرح یہ بھی صحیح ہے کہ اپنی دلچسپی کے اظہار سے ہی دوسرے کو اپنی طرف متوجہ کیا جا سکتا ہے۔

مال کی فروخت کے سلسلے میں ایک تجارتی کمپنی کی ہونے والی کانفرنس میں شریک ہونے والوں کے ایک مختصر گروپ نے کاک ٹیل پارٹی میں کانفرنس سے متعلق تبادلہ خیال کیا۔ تاہم سیلز کی نمائندہ نوجوان خاتون پالن کسی کو پوری طرح نہیں جانتی تھی۔ چنانچہ وہ خاموش بیٹھی دوسروں کو سنتی رہی۔ ہیری نامی سیلز منیجر نے پالن کو یوں خاموش دیکھ کر، اسے شریک گفتگو کرنے کی کوشش کی۔اس نے پالن سے دریافت کیا کہ اس کا کانفرنس کے مقررین کے بارے میں کیا خیال تھا اور پھر اس کے مشاہدات اور تاثرات سننے لگا۔ بعد میں اس نے بتایا کہ پالن کے تاثرات سننے سے پہلے اس کی طرف سے اٹھائے گئے بعض نکات پر غور نہیں کیا تھا۔اس نے پالن کو بتایا کہ وہ بڑی دور رس سوچ کی مالک ہے۔اس کے بعد ہیری نے پالن سے اس کے مزید حالات دریافت کیے۔ یوں ان کی گفتگو نہایت دلچسپ جان دار اور تفریحی ہو گئی۔اسی رات بعد میں پالن نے اپنے ایک ساتھی کو بتایا کہ اس نے ہیری کو بہت دلچسپ اور جاذب توجہ پایا ہے۔

کشش اور پسندیدگی آپس میں لازم و ملزوم ہیں۔ اگر آپ کا تین افراد سے تعارف کرایا جائے جو دلکشی کے اعتبار سے ہم پلہ ہوں لیکن آپ کو معلوم ہو جائے کہ ان میں سے ایک نے آپ کے ساتھ دلچسپی کا اظہار کیا ہے تو آپ اس کو دوسروں سے زیادہ پسند کریں گے۔''پالن'' نے گروپ کے دوسرے لوگوں کی نسبت ''ہیری'' میں زیادہ کشش محسوس کی کیونکہ وہ اس کی طرف متوجہ ہوا اور اسے اپنی پسندیدگی سے آگاہ کیا۔ جب آپ اس قسم کی چاہت کا اظہار کرتے ہیں تو دوسرے آپ کی رفاقت کو اپنی مدح سرائی اور مسرت کا باعث سمجھتے ہیں بلکہ آپ کی طرف زیادہ کھنچے چلے آتے ہیں۔

اگر آپ کسی میں کشش محسوس کریں اور انہیں یہ کیفیت بتائیں تو نتیجے میں وہ آپ کو زیادہ پسند کریں گے۔ ہمارے فرسٹ امپریشنز'' کے گاہکوں کے لیے ایسی صورت، انتہائی حوصلہ

افزا مواقع میں شامل ہے۔وہ اکثر اوقات اپنی اس جاذبیت کے اظہار میں شرماتے ہیں۔ کیونکہ انہیں اپنے مسترد کیے جانے کا اندیشہ ہوتا ہے۔ وہ یہ نہیں سمجھ پاتے کہ وہ اپنی چاہت کے اظہار سے دراصل اپنے استرداد کے امکان کو کم کرتے ہیں۔

یہ بجا کہ آپ ہر کسی کے لیے صرف اپنے اظہار پسندیدگی سے ہر ایک کو اپنا گرویدہ نہیں بنا سکتے نہ رومانوی جاذبیت کا احساس پیدا کر سکتے ہیں بلکہ اس اظہار میں ایک حد سے زیادہ بڑھنے کا نتیجہ دوسرے کے بدک جانے کی صورت میں بھی ہو سکتا ہے۔لیکن پھر بھی بالعموم اپنے حقیقی جذبات کے اظہار کی صورت میں آپ کا فائدہ نقصان کے مقابلے میں زیادہ ہوتا ہے۔

ایک نازک معاملہ

چھونے والا کوئی انجان ہو تو بھی اس کا اثر بہت ہوتا ہے عام طور پر جب کوئی ناواقف آپ کو ملائمت سے چھوتا ہے تو آپ پر اس کے حق میں مثبت اثر ہوتا ہے۔

ایک تحقیقی مطالعہ میں محققین نے لائبریرین حضرات سے کہا کہ وہ ان کی لائبریریوں سے عاریتاً کتابیں لے جانے والوں کو ان کا لائبریری کارڈ واپس کرتے وقت، آدھ سیکنڈ تک کے لیے چھوئیں۔ جن لوگوں کو چھوا گیا، انہوں نے لائبریرین کے لیے اپنی پسندیدگی اور لائبریری کے بہتر ہونے کا اظہار کیا اور بعد میں بھی ان کے موڈ میں دوسروں کی نسبت (جن کو چھوا نہیں گیا تھا) بہتری دیکھی گئی۔ان مثبت احساسات کا تعلق کسی لائبریرین کے مرد یا خاتون سے قطع نظر یکساں تھا۔

ایک اور تحقیقی مطالعہ کے دوران ریسرچ کرنے والوں نے شاپنگ کرکے آنے والوں کو انٹرویو کرنے کے بہانے سے سڑک پر روکا۔انہوں نے شاپنگ کرکے آنے والوں کو یا تو کندھے اور ہاتھ کے درمیان کسی جگہ چھوا یا بالکل نہیں چھوا۔ پھر انہوں نے اپنے ہاتھ میں تھامے ہوئے کچھ کاغذات نیچے گرا دیے اور یہ نوٹ کیا کہ آیا وہ کاغذوں کو سڑک سے اٹھانے میں کوئی مدد کرتا ہے یا نہیں۔ انہیں معلوم ہوا کہ چھوئے جانے والے متاثر اور مددگار ثابت ہوئے اور سب سے زیادہ مددگار وہ تھے جنہیں بازو پر چھوا گیا تھا۔عورتوں اور مردوں کے لحاظ سے بھی نتائج یوں مختلف تھے کہ انٹرویو لینے والی ان خواتین کی مدد سب سے زیادہ کی گئی جنہوں نے خریداری کر کے آنے والوں کو، ان کے بازو کے اوپر والے حصے پر چھوا تھا۔

جنسی کشش کی بنیاد اپنی دل کشی اور بے تکلفی کی نمائش ہے۔ لیکن آپ کی طبعی حاضر دماغی کی بھی اپنی اہمیت ہے۔ صرف جسمانی اعضا کی خوبصورتی ہی کافی نہیں بلکہ یہ بھی اپنی جگہ اہم ہے کہ آپ کس انداز میں اپنے جسم کی اور خود اپنی نمائش کرتی ہیں۔ آپ کی جسمانی ساخت اور بناوٹ پر آپ کو اختیار حاصل نہیں ہوتا لیکن جس انداز میں آپ نے اپنے آپ کو پیش کرنا ہے یہ آپ کے بس میں ہے۔ کسی فلم ایکٹر کو لیجئے جو مختلف روپ دھار سکتا ہے۔ وہ سپر مین بھی بن سکتا ہے اور کلارک کینٹ بھی۔ جسم وہی ایک لیکن روپ مختلف۔ آپ کا معاملہ بھی ایسے ہی ہے۔ آپ اپنی بابت لوگوں کو اپنی مرضی کا تصور دے سکتے ہیں۔

آپ اپنی بابت خود کیسے محسوس کرتے ہیں؟ اس کا تعلق اسی انداز سے ہے جس میں آپ خود کو پیش کرتے ہیں۔ آپ کی چال ڈھال آپ کی نشست برخاست حرکات وسکنات (اٹھنے بیٹھنے) اور بات چیت کا انداز۔ ایک مسکراہٹ یا ایک جمائی کی طرح آپ کی جسمانی کیفیت بھی متعدی ہوتی ہے۔ اپنے متعلق خود آپ کے جو احساسات ہیں اور جس طرح آپ ان کا اظہار کرتے ہیں اس کا اثر دوسروں پر اس طرح ہوتا ہے کہ ان کے احساسات بھی اپنے متعلق، آپ کی موجودگی، میں ویسے ہی ہوتے ہیں جیسے آپ کے۔ اگر آپ اپنے تئیں خود کو دلکش محسوس کرتے ہیں تو آپ خود کو مثبت انداز میں پیش کر رہے ہوتے ہیں اور دوسرے بھی آپ کی موجودگی میں خود کو بھلا چنگا محسوس کرتے ہیں اور یوں وہ آپ کو مزید دلکش پائیں گے۔ اسی طرح جب آپ کو گمان ہو کہ آپ غیر دلکش دکھائی دے رہے ہیں تو دوسرے بھی اس منفی جذبے کو بھانپ لیتے ہیں اور آپ کی رفاقت سے بے چینی محسوس کرتے ہیں۔ اس کا حتمی نتیجہ یہ ہوتا ہے کہ آپ اپنی دلکشی کو خود گھٹا دیتے ہیں۔

مستند ہے میرا فرمایا ہوا

ہم لوگوں کو کئی وجوہ کی بنا پر پسند کرتے ہیں۔ مثلاً وہ مہربان ہیں، تفریح کے لیے اچھے ساتھی ہیں اور دلچسپ ہیں۔ اور اگر وہ بددیانت ہیں اور بور کرتے ہیں یا بے لطف ہیں تو ہم انہیں ناپسند کرنے لگتے ہیں۔ لیکن اس کے علاوہ اور اہم پہلو بھی ہے جو اس فیصلے میں مدد دیتا ہے کہ ہم کسی کو کس حد تک پسند کرتے ہیں اور ہمارے خیال کے مطابق وہ ہمیں کتنا پسند کرتا ہے یا کرتی ہے۔

ایک تجربے کے دوران محققین نے شرکا کو مطلع کیا کہ ایک اور شریک محفل انہیں یا

پسند کرتا ہے یا نہیں کرتا اور پھر مطالبہ کیا کہ وہ اس خاتون یا مرد کے ساتھ دس منٹ تک گپ شپ لگائیں... نتیجے سے یہ ظاہر ہوا کہ جب شرکا کو پتہ چلا کہ وہ پسندیدہ ہیں تو انہوں نے اپنے زیادہ ذاتی کوائف بیان کیے۔ گفتگو اور لب و لہجے میں زیادہ گرم جوشی دکھائی اور اپنے جذبات اور احساسات میں اختلاف کمتر ظاہر کیا، بہ نسبت اس صورت کے جب انہیں معلوم ہوا کہ وہ غیر پسندیدہ تھے۔

ان کے رویے بھی فریق ثانی کی رد و قبول پسند و ناپسند پر اسی حساب سے اثر انداز ہوئے۔ جب شرکا کو احساس ہوا کہ مدمقابل انہیں پسند کرتا ہے تو وہ اس کی نظر میں اپنی توقع سے بھی زیادہ پسندیدہ قرار پائے اور جب انہوں نے خیال کیا کہ وہ ناپسندیدہ ہیں تو دوسری طرف سے بھی ان کے خیال کی تائید میں ان کے لیے زیادہ ناپسندیدگی ظاہر ہوئی۔

آپ کا یقین اور اعتماد صحیح ثابت ہوسکتا ہے۔ اگر آپ سوچیں کہ لوگ آپ کو پسند کرتے ہیں تو آپ ان کے ساتھ مشفقانہ طور پر پیش آئیں گے اور وہ آپ کو زیادہ پسند کریں گے۔ اگر آپ یہ خیال کریں کہ وہ آپ کو پسند نہیں کرتے تو آپ کا رویہ اس سوچ سے متاثر ہو گا اور یوں وہ بھی آپ کو اتنا پسند نہیں کریں گے۔

بہت سے لوگ اپنی جسمانی ساخت کی نمائش سے پوری طرح آگاہ نہیں ہوتے۔ آپ اپنی آواز تو خود سن سکتے ہیں لیکن صحیح معنوں میں اپنے جسم کو خود اس طرح نہیں دیکھ سکتے جیسے دوسرے آپ کو دیکھتے ہیں۔ آپ کو یہ علم تو ہوتا ہے کہ آپ کیسے لگ رہے ہیں۔ اور آپ نے کیا پہنا ہوا ہے لیکن دوسرے آپ کی ایسی باتیں دیکھ پاتے ہیں جو آپ خود نہیں دیکھ سکتے۔ وہ آپ کے ذہنی سکون یا پریشان خیالی کی کیفیت... جیسے چلبلا پن یا اعصابی تناؤ وغیرہ کا زیادہ نوٹس لے سکتے ہیں۔ انہیں پتہ چل جاتا ہے کہ آپ خود اپنے بارے میں کیسا محسوس کرتے ہیں۔

دل رُبائی بمقابلہ ذہانت

حسن اور ذہانت دونوں دل پسند خوبیاں ہیں اور جب ہم پہلی بار کسی سے ملتے ہیں تو ان خوبیوں کو ضرور نوٹ کرتے ہیں۔ لیکن ان میں سے کون سی خوبی سے ہم زیادہ متاثر ہوتے ہیں؟ کون سی خوبی سے کوئی ہمارے لیے زیادہ پسندیدہ ہوتا ہے؟

ماہرین نفسیات نے اس کا جواب ڈھونڈھ نکالا ہے۔ انہوں نے ایسے افراد کی وڈیو ٹیپ تیار کیں جن کی درجہ بندی ان کی جسمانی خوبصورتی (حسن و جمال) اور ان کی ذہانت

(مجلسی طور طریقوں سے آگاہی، جذبات کے ذریعے اظہار کی صلاحیت) کے اعتبار سے کی گئی تھی۔ یہ وڈیو ٹیپ اسی وقت بنائی گئیں جب وہ کمرے میں داخل ہو رہے تھے اور دو افراد سے اپنا تعارف کرا رہے تھے۔ پھر بغیر آواز کے یہی وڈیو ٹیپ حاضرین کو دکھائی گئیں اور ان سے کہا گیا کہ وہ ان سب کی فرداً فرداً درجہ بندی کریں کہ وہ (خاتون یا مرد کس قدر پسندیدہ دکھائی دیتا ہے/ دیتی ہے۔

نتیجے سے معلوم ہوا کہ جاذبیت (پرکشش ہونا۔ جذبات کے ذریعے اپنے اظہار کی اہلیت اور معاشرتی مہارت، سب خوبیاں، پسندیدہ ہونے میں مددگار ہوتی ہیں لیکن پرکشش ہونے کا حصہ سب سے کم ہوتا ہے دوسرے لفظوں میں ذہانت بازی لے گئی۔

آپ کے خود اپنی ذات کی بابت کیا احساسات ہو سکتے ہیں؟ اس کا اظہار آپ جس طرح اپنے جسم کو رکھتے اور دنیا کے سامنے اسے پیش کرتے ہیں۔ اسے دیکھنے سے معلوم ہوتا ہے۔ آپ خود کو کیسے پیش کرتے ہیں؟ کیا آپ اپنے تئیں مطمئن ہیں یا اپنے میں کوئی ایسا نقص (کیفیت) محسوس کرتے ہیں جسے آپ چھپانا چاہتے ہوں؟ کیا اپنے جسم و جان پر پورا اختیار رکھتے ہیں اور اس سے ہم آہنگ ہیں یا اسے خود سے جدا، ایک بوجھ کی مانند سمجھتے ہیں؟ ہمارے گاہک اپنے جسم کو کئی مختلف طریقوں سے پیش کرتے ہیں وہ یا تو اس پر جان چھڑکتے ہیں یا پھر شعوری یا غیر شعوری طور پر اسے چھپاتے ہیں۔ وہ یا تو فخر و انبساط کا اظہار کرتے ہیں یا شرمندگی اور ندامت کا۔ ہر طریقہ متعلقہ فرد کے بارے میں ایک ''پیغام'' کی مانند ہوتا ہے کہ اس کے اپنے متعلق کیا احساسات ہیں اور وہ اپنے متعلق کیا محسوس کرتا ہے اور یہی جنسی کشش کا بنیادی عنصر ہے۔

اپنا سراپا قبول کرنا

جیسکا ایک چھوٹے قد کی لیکن بھاری بھرکم خاتون اپنے مشیر سے ملاقات کے لیے ایک کیفے میں داخل ہوئی۔ وہ بڑے چست لباس میں ملبوس تھی۔ سکرٹ عمدہ سلائی والی اور کوٹ اعلیٰ قسم کے تھے۔ وہ نِک کے بالمقابل بیٹھ گئی۔ ایک مسکراہٹ کے ساتھ اپنا تعارف کرایا اور بولنا شروع کر دیا۔ نِک خود اس سے متاثر اور مسحور ہوا۔ اس نے جس طریقے سے اپنا تعارف کرایا اور خود کو پیش کیا، اس سے اس کا یہ پیغام ملا کہ وہ خود اعتماد خوش مزاج تھی اور جنسی جذبہ رکھتی تھی۔ وہ خود اپنے آپ سے مطمئن دکھائی دیتی تھی اور دوسروں سے بھی یہ توقع رکھتی

تھی کہ وہ اسے دلکش پائیں (جیسے نِک نے پایا تھا)۔

تجزیاتی نشست کے دوران جب ''نک'' نے اس کی دلکشی اور خوداعتمادی کا ذکر کیا تو ''جیسکا'' نے اسے بتایا کہ وہ خود کو ہمیشہ ایسے پیش نہیں کرتی تھی بلکہ اپنی جسمانی ساخت اور ٹھگنی ہونے سے خود آگاہ ہونے کے باعث، جب نئے لوگوں سے ملتی تھی تو ذرا جھینپ جاتی تھی... اب اس نے کچھ بلند آواز کے ساتھ اور کچھ مزاحیہ انداز میں اپنے آپ کو پیش کیا... تاکہ لوگوں کی توجہ اس کی جسمانی ساخت سے ہٹائی جا سکے۔ ایک مرحلے پر اس نے محسوس کیا کہ جب وہ خوداعتمادی اور ذہنی آسودگی دکھاتی ہے تو اس کے ساتھ لوگوں کا رویہ مختلف ہوتا ہے۔ اس نے نوٹ کیا کہ لوگ اس کی طرف زیادہ راغب ہوتے ہیں جب وہ اپنی جسمانی ساخت پر نازاں نظر آتی ہے اور اعصابی چستی میں کوئی میں کوئی کمی نہیں دکھاتی۔

☆☆ اپنی پرکھ خود کیجئے ☆☆

میں اپنی جسمانی ساخت کی بابت خود کیسے محسوس کرتا ہوں؟ میرے احساسات کے بارے میں لوگوں کے خیالات کیا ہیں؟ کیا میں اپنی ساخت سے مطمئن ہوں؟

☆ ☆

اپنی پردہ پوشی

ہمارے کئی گاہک اپنے جسم کی نمائش کے سارے عمل کو اپنے کسی مفروضہ جسمانی نقص کو چھپانے کی نذر کر دیتے ہیں۔ ہمارے کاروباری گاہک ''جسٹن'' کی مثال کو لیں۔ ''جسٹن'' 30 سال سے ذرا زائد عمر کا، سیاہ بالوں کے ساتھ اچھی قد قامت اور حسین آنکھوں والا جوان ہے۔ اس نے اپنی نفسیاتی مشیر کا استقبال ہاتھ کے مصافحہ اور ہلکی سی مسکراہٹ کے ساتھ کیا۔ اپنا تعارف کرایا اور بیٹھنے کے لیے نشست پیش کی... پوری گفتگو کے دوران اس کی مشیر نے جسٹن کو بجھا بجھا اور غیر مطمئن محسوس کیا۔ اس میں ایک نامانوس سا ارتعاش دیکھنے میں آ رہا تھا۔ وہ مسکرایا ذرا بھی نہیں اور نہ اس کے چہرے سے اطمینان کی جھلک نظر آئی۔

جب اس کی مشیر نے تجزیاتی نشست میں، اس کی کم آمیزی کا ذکر کیا تو جسٹن نے بتایا کہ اس نے فی الحقیقت گفتگو سے بہت لطف اٹھایا اور وہ (مشیر) بھی اسے پسند آئی۔ وہ مسکرا اس لیے نہیں رہا تھا کیونکہ اس کے دانت بھدے ہیں۔ وہ اپنے دانتوں کا نظارہ کرنے کا کوئی موقع نہیں دیا کرتا کیونکہ وہ سمجھتا ہے کہ اس کی مسکراہٹ غیر دلکش ہے۔ اس کی مشیر نے

اسے یہ سمجھایا کہ اس کے مناسب انداز میں نہ مسکرانے سے، اس کی طرف سے نادانستہ طور... یہ پیغام دیا گیا کہ وہ اسے پسند نہیں تھی یا وہ خود مجلسی طور پر "ناگوار" تھا۔ جب اس نے بھدے دانتوں کے ساتھ حقیقی مسکراہٹ بکھیری تو وہ قابل رسائی اور دلکش نظر آیا۔

☆☆ اپنی خبر لیجئے: کسوٹی ☆☆

کیا مجھ میں کوئی جسمانی خامی ہے جس کی میں نئے لوگوں سے ملتے وقت تلافی کی کوشش کرتا ہوں؟ کیا میں اس سے آگاہ ہوں کہ جب میں ایسے کرتا ہوں تو کیسا لگتا ہوں؟

☆ ☆

ہمارے کئی گاہک اپنے مفروضہ نقائص پر غیر ضروری حد تک متفکر ہوتے ہیں۔ ان کا خیال ہوتا ہے کہ دوسرے لوگ بھی ان کے نقائص پر اسی حد تک توجہ دیں گے جب حد تک وہ خود دیتے ہیں۔ یاد کریں ہم آپ کو پہلے بتا چکے ہیں کہ لوگ عموماً جسمانی خدوخال پر دی جانے والی توجہ کا اندازہ مبالغہ آمیز حد تک بڑھا چڑھا کر کرتے ہیں۔ ان کا خیال ہوتا ہے کہ ان کا نقص لوگوں کی نگاہوں میں "جگمگا" رہا ہے اور "جسٹن" کی طرح کچھ لوگ اسے چھپانے کی کوشش میں اپنے لیے حرز جان بناتے ہیں۔

آپ اپنی بابت کئی پہلوؤں سے مکمل طور پر کبھی مطمئن نہیں ہو سکتے۔ اگر آپ ان کو تبدیل کرنا چاہتے ہیں یا کر سکتے ہیں تو بے شک کریں۔ لیکن آپ یہ بھی کر سکتے ہیں کہ انہیں قبول کریں اور ان پر کوئی توجہ نہ دیں۔ جسم کی ان کی نمایاں خامیوں اور عادتوں کو نظر انداز کرنا ہو سکتا ہے کہ مشکل اور ایک چیلنج نظر آئے۔ لیکن جتنا آپ سمجھتے ہیں یہ اس سے زیادہ آسان ہے۔ آپ خود پرسکون اور جاذب توجہ نظر آنے کی کوشش کریں اور آپ کی یہ کوششیں کامیاب ثابت ہوں گی۔ مثلاً جسٹن نے نئے ملنے والوں سے کھلے منہ کے ساتھ مسکرانے کا تجربہ شروع کیا۔ جب کسی نے بھی حیرت کا مظاہرہ نہ کیا تو اس نے مسکراہٹ میں آسودگی محسوس کرنا شروع کر دی۔ جب وہ اپنی ذات میں خود پرسکون نظر آیا تو دوسروں کی نظروں میں بھی زیادہ دلکش ہو گیا۔

لوگوں کے لیے جسمانی آسودگی اور ذہنی یکسوئی کی شناخت اتنی آسان نہ ہو لیکن اس میں بلا کی کشش ہوتی ہے۔ اپنی جسمانی کیفیت سے آسودہ خاطر ہونے کا اظہار یہ ہوتا ہے کہ جنسی اعتبار سے آپ میں کوئی رکاوٹ (مزاحمت) حائل نہیں اور آپ دوسروں کی خواہش کا لحاظ کرتے ہیں جس سے آپ جنسی اعتبار سے دوسروں کو زیادہ حسین لگتے ہیں۔

سٹائل: آپ کے جنسی جذبات کی شدت

اب تک ہم نے دلربائی اور جسمانی تاثرات کے عناصر کی بابت گفتگو کی ہے جو جنسی کشش کی ضرورتوں کو پورا کرتے ہیں۔ اب ہم آپ کے سٹائل سے متعلقہ امور پر توجہ دیں گی... کہ دوسروں کے سامنے آپ کس طرح اپنی جنسی کشش کا اظہار کرتے ہیں۔ کیا آپ کا سٹائل جارحانہ انداز کا ہوتا ہے، بے اثر سا یا ہنسی مذاق والا؟... کیا آپ اپنے سٹائل سے آگاہ ہیں اور جانتے ہیں کہ اس کا لوگوں پر کیا ردعمل ہوتا ہے؟ اکثر لوگ جنسی اشتہا کے اظہار میں محتاط حد تک بزدلی اور پردہ داری سے کام لیتے ہیں۔ وہ شش و پنج کی کیفیت میں مبتلا رہتے ہیں اور پھر جو صورت حال ہو اس کی مناسبت سے فیصلہ کرتے ہیں۔

☆☆ خود کو پرکھیے: کسوٹی ☆☆

کیا میں اکثر اوقات حسب ضرورت جنسی جذبات کا تھوڑا بہت اظہار دوسروں کے مقابلے میں زیادہ کرتا ہوں؟ اگر (10) کا ہندسہ انتہائی حیثیت کو ظاہر کرے اور (1) بالکل نہ ہونے کو تو کونسا ہندسہ میری کیفیت کو بیان کرے گا؟

☆ ☆

آپ کے جنسی جذبات، آپ کی شخصیت کا حصہ ہیں۔ آپ مرد ہیں یا عورت۔ سیدھے سادھے ہوں یا ہنس مکھ۔ آپ میں بہت زیادہ نسوانیت ہے یا بہت زیادہ مردانگی... جنسی جذبات کا تعلق آپ کی اپنی بابت سوچ سے ہے۔ لوگ ہر صورت میں کسی نہ کسی حد تک جنسی جذبات دیکھنے کی توقع رکھتے ہیں... سودا سلف خریدتے ہوئے... پارٹیوں میں یا جوان جوڑوں کی ملاقات کے دوران۔ یہاں تک کہ سنجیدہ کاروباری معاملات میں بھی ہم بالعموم دوسروں کے جنسی جذبات کا نوٹس لیتے ہیں لیکن ان کی طرف زیادہ توجہ دینا یا ان سے کھیلنا مناسب نہیں سمجھتے۔

اگر آپ اپنے جنسی جذبات کا اظہار خواہ لطیف انداز میں بھی کریں... جیسے آپ لوگوں کی طرف دیکھتے یا اپنا ردعمل دکھاتے ہیں تو امکانی طور پر آپ دوسروں کو ان کی بابت اچھے احساسات سے بہرہ ور کرتے ہیں اور وہ بھی آپ کو اچھا جاننے لگتے ہیں۔ خواہ انہیں یہ خبر بھی نہ ہو کہ آپ نے ان کو یہ احساسات کیونکر دلائے۔ جنسی جذبات کا اظہار غیر متوقع ہو تو

بھی مثبت ہوتا ہے۔ اگر آپ اپنے جنسی جذبات کا اظہار بالکل نہیں کرتے اور دوسروں کی طرف سے اظہار پر بھی کوئی جوابی ردعمل نہیں دکھاتے تو اس طرح دوسروں کو کم از کم غیر شعوری طور پر اس احساس میں مبتلا کرنے پر کہ وہ آپ کی نظر میں دلکش نہیں ہوتے۔ مسترد ہونے کا یہ احساس بڑا گمبھیر اور شدید ہوتا ہے جس کا دارومدار فرد یا موقع محل پر ہوتا ہے۔ اس احساس کے باعث دوسرے آپ کی موجودگی میں بے آرامی محسوس کرتے یا کم از کم آپ کی صحبت کے خواہش مند نہیں ہوتے۔

تو اب سوال یہ ہے کہ آپ کو اپنی جنسی کشش کا پہلی ملاقات میں کس قدر مظاہرہ کرنا چاہیے؟ اس کے لیے کوئی مخصوص اور متعین قاعدے قوانین نہیں ہیں۔ یہ صورت حال پر منحصر ہوتا ہے لیکن اتنا کہہ چکنے کے بعد ہم آپ کو بتاتی چلیں کہ کئی لوگ کس طرح اس میں افراط و تفریط سے کام لیتے ہیں۔

فخریہ نمود و نمائش: عریاں انداز

''فرسٹ امپریشنز'' کا ایک گاہک ''سکاٹ'' بڑی گرم جوشی سے اپنی مشیر کو ملا۔ اس نے ایک چست سلائی والی قمیص اور بوٹ پہنے ہوئے تھے۔ وہ ''سوسان'' کی طرف ذرا جھکا اور اپنا تعارف کرایا۔ وہ سوسان کے بالمقابل بیٹھ گیا۔ گفتگو کے پورے عرصے کے دوران، سکاٹ اپنے کندھوں کو ہلا کر اور باقاعدگی کے ساتھ ورزش کرنے کے ذکر سے، اپنے جسم کی طرف متوجہ کرتا رہا۔

تجزیاتی غور و خوض کے دوران اس کی مشیر نے سکاٹ سے اس کی جسمانی حرکات و سکنات کی بابت سوال کیا تو اس نے بتایا کہ وہ بڑی جانفشانی سے ورزش کرتا ہے اور اپنے بدن کی تھوڑی بہت نمائش کرنا اسے پسند ہے۔ اس کی مشیر نے اس پر واضح کیا کہ بلاشبہ اس کا جسم جنسی لحاظ سے پرکشش ہے لیکن اس کی طرف بہت زیادہ توجہ دینے سے وہ یہ ''پیغام'' دے رہا ہے گویا وہ جنسیاتی توجہ کا بہت زیادہ طلب گار ہے۔ اس نے سکاٹ کو سمجھایا کہ حد سے زیادہ اپنی جسمانی نمائش سے دانستہ طور پر وہ دوسروں کو یہ ''پیغام'' دیتا ہے کہ یا تو وہ اپنی جنسی اور طبعی کیفیت سے غیر مطمئن ہے یا اس میں محو اور نازاں رہتا ہے۔

ضبط و تحمل: خاموش انداز

''فرسٹ امپریشنز'' کے کئی گاہک اس سے متضاد رویہ اختیار کرتے ہیں اور خود کو قابو

میں رکھتے ہیں۔ ہمارے گاہک 40 سالہ ''ایڈی'' کو لیں جو ایک خوش شکل شخصیت ہے۔ ایڈی اپنی خاتون دوست ''سوسان'' سے ایک ہوٹل میں ملا۔ ایڈی اپنی دوست سے باتیں اگلوانے اور مشترکہ دلچسپیاں تلاش کرنے میں ماہر تھا۔ تاہم اپنی دلکشی کے باوجود وہ سوسان کو یہ احساس نہیں دلا سکا کہ ان کی ملاقات میں کوئی رومانوی رنگ تھا۔ اس کی بجائے اس نے یوں محسوس کیا گویا وہ اپنے دور کے کسی رشتہ دار بھائی سے گھل مل کر باتیں کر رہی ہے۔ اب بظاہر ''ایڈی'' نے کوئی غلطی نہیں کی تھی بلکہ یہ اس کی جسمانی حرکات وسکنات میں ایک طرح کی ہچکچاہٹ اور کنٹرول (ضبط) کا اس کی جنسی حس پر غلبہ تھا۔ وہ موقع کی صورت حال کے دھارے میں جذباتی طور پر بہہ جانے اور ضبط وتحمل کا دامن چھوڑنے پر آمادہ نظر نہیں آتا تھا۔

تجزیاتی تبصرے کے دوران مشیر نے ایڈی کو بتایا کہ اس نے اس ملاقات کو کسی پیار ومحبت کا سوانگ ہونا محسوس نہیں کیا۔ یوں لگتا تھا جیسے وہ ضبط وتحمل سے کام لے رہا تھا اور اپنے جنسی تقاضوں کو چھپا رہا تھا۔ ایڈی نے بتایا کہ وہ ایسی رومانوی ملاقاتوں میں عام طور پر بے چین سا ہوتا ہے اور ٹھنڈا کر کے کھانا پسند کرتا ہے۔

تفریحی انداز

ہمارا دوست جوز اپنی خاتون دوست جینی کے ساتھ پہلی رومانوی ملاقات پر گیا۔ جینی بڑی مزاحیہ اور شگفتہ مزاج تھی۔ اس نے جوز کو اس کے نارنجی رنگ کے جوتوں پر چھیڑنا شروع کر دیا۔ جواب میں جوز نے اسے لیٹ آنے پر آڑے ہاتھوں لیا۔ اس پر وہ ہنسنے لگی۔ انہیں ایک دوسرے کا مزاج سمجھ میں آ گیا اور انہوں نے وہ باتیں اور نکات ڈھونڈ لیے جن میں وہ ایک دوسرے کے ہم خیال تھے۔ یوں وہ شیر وشکر ہو گئے۔

جینی کے ہنسی مذاق والے سٹائل نے جوز کو گرویدہ بنا لیا اور اس کی اپنی شگفتہ مزاجی بھی رنگ لائی۔ ان دونوں نے زندگی کو خوشیوں کا گہوارہ سمجھنے کی بابت اپنے جذبات کا اظہار کیا۔ جنسی جذبات کے اظہار کا یہ طریقہ مکمل طور پر پرسکون ہونے اور ''وقت کا ساتھ دینے'' پر مشتمل ہوتا ہے۔ اس کا ایک طریقہ کسی کو تفریح اور ہنسی مذاق سے دل لبھانا بھی ہے۔ جوز اور جینی نہ صرف پیار کے رشتے میں جڑ گئے بلکہ دونوں نے ایک دوسرے کو اپنی چاہت سے آگاہ بھی کیا۔ انہوں نے ایک دوسرے کو ہنسی مذاق میں چھیڑا اور تنگ کیا اور اپنے آپ پر ہنسے بھی۔ انہوں نے خود اعتمادی اور بے ساختگی دکھائی۔

جیسا کہ ہم نے کئی مثالوں کی مدد سے آپ کو سمجھایا ہے کہ جنسی جذبات کا اظہار کئی

مختلف طریقوں سے کیا جا سکتا ہے۔ لیکن پہلے تاثر میں عام طور پر آپ دوسروں کو زیادہ مطمئن پائیں گے۔ اگر آپ جنسیاتی جذبات کا اظہار صورت حال اور موقع کی مناسبت سے کریں جذبات کے اظہار میں یہ آپ کے پیش نظر رہے کہ یہ کوئی پیشہ ورانہ میٹنگ ہے یا خالصتاً الفت ومحبت کی ملاقات ہے تاکہ آپ کا اظہار مناسب حد تک رہے۔ اس کے ساتھ ہی اپنے ساتھی کی مزاج اور افتاد طبع کو بھی پیش نظر رکھیں۔ اگر آپ پہلے اس کی جنسی روش اور جذبات (مرد ہو یا عورت) کا مشاہدہ کر لیں اور پھر اس سے ملتے جلتے پیمانے پر اپنا مظاہرہ کریں تو امکان غالب ہے کہ یہ آپ کی طرف سے ایک واضح مثبت پیغام ہوگا کہ آپ کی صحبت اور ساتھ موجب اطمینان ہے۔ اگر آپ کسی کے ساتھ گہری وابستگی چاہتے ہوں تو آپ اپنے جنسی جذبات کے اظہار میں ذرا پیش قدمی اور دلچسپی میں تھوڑا اضافہ کرنے کی کوشش کر سکتے ہیں۔ اور پھر دیکھیں کہ مدمقابل فرد کی طرف سے آپ کی تحریک کا جواب ملتے جلتے انداز میں آتا ہے یا کیونکر پھر آپ اس کے مطابق رد و بدل سے کام لے سکتے ہیں۔ اور ہاں اگر آپ اپنے اور کسی کے درمیان فاصلہ قائم رکھنا چاہتے ہوں تو خود کو اپنے جنسی جذبات کے اظہار سے ذرا روک کر ایسا کر سکتے ہیں۔

سخت یا ملائم

کسی امکانی ساتھی کے ساتھ اپنے پیار ومحبت کی رومانوی ملاقات کے دوران کیا آپ کو اپنی سخت مردانہ یا شیریں نسوانی صفات دکھانی چاہئیں یا دونوں؟

ماہرین نے یہ کھوج لگایا ہے کہ جنسی اعتبار سے وہ کون سی مخصوص صنفی امتیازی خصوصیات ہیں جو لوگوں کو ایک شب کی جنسی رفاقت، جنسی جوڑوں کی باہمی رومانوی ملاقاتوں یا شادی کی صورت میں پسند ہوتی ہیں۔ انہوں نے تحقیق میں شامل ہونے والوں سے بالخصوص یہ چاہا کہ وہ صنف مخالف سے تعلق رکھنے والے اپنے ساتھیوں کی درجہ بندی اس لحاظ سے کریں جو مختلف مردانہ خصوصیات مثلاً آزادروی، مسابقت پسندی اور پراعتمادی وغیرہ اور نسوانی صفات مثلاً جذباتیت، مددگاری اور گرم جوشی وغیرہ کے تعلق سے ان کی دلکشی اور پسندیدگی کی آئینہ دار ہو۔

نتائج سے معلوم ہوا کہ مرد ہوں یا خواتین دونوں ترجیح ایسے ساتھیوں کو دیتی ہیں جن میں مردانہ اور نسوانی دونوں قسم کی خاصیتیں بدرجہ اتم موجود ہوں۔ اور ان کی یہ ترجیح ہر صورت ایک رات کی رفاقت، جنسی جوڑوں کے باہمی رومانوی ملاپ اور شادی سمیت ہر صورت کے لیے تھی۔

چنانچہ خواتین اور مرد حضرات اپنی شخصیت کے دونوں رخ، خود اعتمادی اور گرم جوشی دکھانے سے خائف نہ ہوں۔ ان سے دلکش مرقع تشکیل پاتا ہے۔

تلخیص

جنسی کشش آپ کی شکل وصورت اور آپ کے لباس وغیرہ سے کچھ سوا ہوتی ہے۔ یہ دوسروں کی طرح مدح سرائی اور جسمانی لحاظ سے اپنی خود اعتمادی کا نام ہے اور یہ جنسی جذبات کے اظہار کا اسلوب بھی ہوتی ہے

اگر آپ اپنی جنسی جاذبیت کے اظہار کا طریقہ سمجھ لیں تو آپ کی نئے تعلقات پر گرفت ہو جائے گی اور یوں آپ ان تعلقات میں اپنی خواہش کے مطابق اضافہ یا کمی کر سکتی ہیں۔

اپنی جنسی کشش کی نمائش عام بات ہے اور اکثر حالات میں اس کی توقع کی جاتی ہے۔ اس کی نمائش روکنے سے دوسرے اس احساس میں مبتلا ہو سکتے ہیں کہ وہ آپ کی نظر میں غیر دلکش ہیں یا پھر آپ خود سماجی لحاظ سے بے چین اور غیر مطمئن دکھائی دیتی ہیں۔ اپنی جنسی کشش دکھانے کے دو طریقے ہیں۔ دوسروں کی تعریف وتحسین بنیادی شرط ہے۔ آپ خواہ دنیا کی حسین ترین شخصیت بھی ہوں پھر بھی اگر آپ دوسروں کے ساتھ اپنی دلکشی اور توجہ کا اظہار نہیں کرتیں تو بالآخر آپ اپنی جنسی کشش کو دوسروں تک نہیں پہنچا پائیں گی۔ آپ کسی کی ستائش اور جاذبیت کا اظہار، اپنی آنکھوں، اپنے لمس اور اپنے الفاظ کے ذریعے کر سکتی ہیں۔ دوسرا کلیدی عنصر، اپنی ذات پر اپنی خود اعتمادی کو دوسروں تک پہنچانا ہے یعنی یہ کہ آپ خود اپنی شکل و صورت (ہیئت) سے مطمئن ہیں اور اپنے دلکش اور دلفریب ہونے کی بابت پر اعتماد ہیں اور آخر میں یہ کہ اپنی جنسی کشش کے اظہار کے لیے آپ کے سٹائل کی بھی اہمیت ہے۔ ہنسی مذاق کرنا اور موقع کے مطابق خود کو ڈھال لینا بھی جنسیاتی عمل ہے۔ اگر آپ خود کو موقع کی نزاکت اور اپنے شریک گفتگو ساتھی کی سہولت سے ہم آہنگ کر سکیں تو آپ کی رفاقت اس کو بھائے گی اور زیادہ پر لطف اور باعث راحت ہوگی۔

آپ اپنی جنسی کشش کا اظہار کیسے کرتی ہیں؟ اپنی دلچسپی، اپنے جسم یا اپنے سٹائل کے ذریعے؟ کیا آپ دوسروں کی نسبت جنسی جذبات کے اظہار میں کم یا زیادہ ہیں؟ اس پر دوسروں کا کیا ردعمل ہوتا ہے؟ آپ ذیل میں بیان کیے گئے رویوں میں سے کسی ایک کا تجزیہ کر

سکتی ہیں اور دیکھ سکتی ہیں کہ آیا دوسروں کا ردعمل آپ سے مختلف ہوتا ہے۔ اپنے سٹائل کی بابت غور کریں اور ان رویوں کا مطالعہ کریں۔ یہ دیکھیں کہ آپ ہر رویے کو بالعموم اپناتے ہیں، کبھی کبھار یا شاذ و نادر۔

جنسی کشش کے مثبت رویے

اگر آپ ایسا کرتی ہیں	تو ایسے دکھائی دے سکتی ہیں	کیا میں ایسے کرتی ہوں؟		
		بالعموم	کبھی کبھار	شاذ
آنکھوں کے ذریعے مناسب رابطہ قائم کرتی ہیں	دلچسپی رکھنے والی، جانِ محفل، جنسی لحاظ سے باخبر			
نظریں ہٹانے سے پہلے ٹکٹکی باندھ کر ذرا زیادہ دیر تک دیکھتی ہیں	دل کش، دل فریب، دلچسپی لینے والی			
دوسروں کو نرمی سے چھوتی ہیں	گرم جوش، پسندیدہ، دلچسپی رکھنے والی			
اپنی دلچسپی یا کشش کا اظہار کھل کر کرتی ہیں	پسندیدہ، دلچسپ دلکش			
اپنی جسمانی حالت سے خود کو مطمئن ظاہر کرتی ہیں اور اپنے دلکش ہونے کی توقع کا اظہار بھی	دلکش، شہوت انگیز، خود اعتماد			
دوسروں کے ساتھ گفتگو میں ہنسی مذاق کرتی ہیں	خود سے مطمئن، شہوت انگیز، تفریح طبع، مزاحیہ			

غلط پیغام رسانی

اگر آپ ایسا کرتی ہیں تو	تو اپنے خیال میں آپ یوں لگتی ہیں	لیکن آپ یوں نظر آتی لگتی ہیں	کیا میں ایسے کرتی ہوں؟		
			بالعموم	کبھی کبھار	شاذ
آنکھوں کے ذریعے رابطہ کم کرتی ہیں	نارمل، مؤدب	مسترد کرنے والی، شرمیلی، بے ڈھب			
ٹکٹکی باندھ کر دیکھتی ہیں	دلچسپی رکھنے والی	مرعوب کرنے والی، معاشرتی لحاظ سے ناموزوں			
اپنے جسم کے کسی حساس حصے کو چھپاتی ہیں	زیادہ دلکش	مجلسی لحاظ سے بے ڈھب، خود آگاہ، خود بین، پراسرار			
اپنی جنسی وجاہت پر نازاں ہوتی ہیں	شہوت آمیز، پُرکشش، قابل رسائی	جنسی توجہ کی طلب گار، جنسی جذبات سے مغلوب			
اپنی جنسی خواہشات کو دباتی ہیں	مطمئن، بے خطر	جنسی رغبت سے محروم، مسترد کرنے والی، دوسروں کے لیے غیر دلکش			

حصہ سوم

پہلے تاثر کے سٹائل میں اصلاح

اب تک آپ نے اپنی طرف سے دیئے جانے والے پہلے تاثر کی بابت کافی سوچ و بچار کر لی ہے اور آپ کے ذہن میں کچھ نہ کچھ آ گیا ہو گا کہ آپ کیا تبدیلی لانا پسند کریں گی ... جو شاید اس طرح ہوں: گفتگو کے دوران زیادہ موضوعات کو زیر بحث لانا۔ اپنی بابت کچھ زیادہ بتانا یا تھوڑا سا کم بولنا۔ لیکن اس کے باوجود امکان یہی ہے کہ پھر بھی آپ ابھی پریشانی یا بے یقینی کا شکار ہوں گی کہ لوگ آپ کو کس نظر سے دیکھتے ہیں اور اس ضمن میں کیا کہا جانا چاہیے۔

یہ سارا حصہ اسی مسئلے پر محیط ہے کہ آپ کو اپنا پہلا تاثر دینے کے سٹائل کو خود سمجھنے میں مدد دی جائے اور یہ بتایا جائے کہ اگر آپ اس میں تبدیلیوں کی خواہش مند ہوں تو وہ کیسے لائی جائیں۔ ہم نے پہلے تاثر کے معمے کو اس کے سات الگ الگ بنیادی اجزا میں بانٹا ہے اور آپ کو ہر جزو پر تفصیلی غور کی سہولت فراہم کی ہے اب ہم آپ کو دکھائیں گی کہ ان علیحدہ علیحدہ اکائیوں (ٹکڑوں) کو دوبارہ کیسے جوڑنا ہے۔

گیارھویں باب میں ہم نے آپ کو ان اقدامات سے روشناس کرایا ہے جو آپ کی قوتوں اور کمزوریوں کو نہ صرف سمجھنے میں مددگار ہوں گے بلکہ ان کا موازنہ آپ جس من پسند طور پر نظر آنے کی خواہش مند ہوں گی، اس سے بھی کر سکیں گی۔ پھر بارھویں باب میں ہم نے ان تفاوتوں کو مٹانے کا ایسا آسان طریقہ بنایا ہے جو ہم اپنے گاہکوں کے لیے استعمال کرتی

ہیں۔ ہم نے عملی مشقیں اور راہیں بھی بتائی ہیں جو قول وفعل کے مختلف انداز اختیار کرنے کی صورت میں قدرتی تکلیف سے نجات دلاتی ہیں۔

تیرھویں باب میں ہم نے آپ کو دکھایا ہے کہ اگر آپ اپنا پہلا تاثر ناقص شکل میں دے چکی ہوں اور اس کا ازالہ چاہتی ہوں تو آپ کو کیا کرنا چاہیے۔ چودھویں اور آخری باب میں ہم نے بتایا ہے کہ آپ دوسروں کو سمجھنے اور ان کی نیک نیتی پر مبنی غلط روش میں کمی لانے کے لیے اپنی نئی معلومات سے کیسے استفادہ کرسکتی ہیں۔

گیارھواں باب

اعمال سے آگاہی: کیا میں ایسے کرتا ہوں؟

یہ موقع ہے کہ آپ اپنی ذات پر تفصیلی توجہ دیں۔ مثلاً پہلے تاثر سے متعلق رویوں کی اساس پر جن کا ذکر پہلے ہو چکا ہے آپ اپنی جانچ کئی طریقوں سے کر سکتی ہیں۔ پھر آپ یہ تو پہلے ہی جانتی ہیں کہ کن معاملات میں آپ حساس ہیں اور جو کچھ آپ کو لوگوں نے ماضی میں بتایا اس سے بھی واقف ہیں۔ ان سب باتوں کے علاوہ اپنی بابت مزید جاننے کے لیے آپ دوسروں سے ان کے تنقیدی تبصرے حاصل کر سکتی ہیں۔

دراصل آپ کس قسم کا تاثر دیتی ہیں

اپنی سٹائل کو عیاں کرنے کے لیے نو اقدامات ہیں۔ ہر قدم میں خود اپنی چھان پھٹک (خود احتسابی) کی مشق بھی شامل ہے۔ اس باب کے مطالعہ کے دوران، اس خود احتسابی کے عمل سے معلومات کا تجزیہ کرنے کا اچھا طریقہ یہ ہے کہ آپ ایک فہرست مرتب کریں اور لانڈری پر دیئے جانے والے کپڑوں کی لسٹ کی طرح اس لسٹ میں اپنی بابت حاصل ہونے والی معلومات میں سے ہر ایک کا اندراج کریں۔ کاغذ کا ایک ورق لے کر اس پر اپنی قوتوں (مضبوط نکات) کو بائیں طرف اور کمزوریوں کو دائیں طرف لکھتی جائیں۔ ہر قدم کی بابت خود احتسابی پر مبنی چھان بین اور غور و خوض کی مشق کے دوران ہر کالم میں ایک یا دو باتیں ضرور لکھیں۔ ابھی اس کا تجزیہ نہ کریں۔ اس باب کے آخر میں ہم آپ کو بتائیں گی کہ انہیں یک جا کیسے کرنا ہے۔

پہلا قدم: اپنے معاشرتی اوصاف کو پہچانیں

ہم معاشرتی آداب و اوصاف سے شروع ہوتے ہیں۔ کیا آپ دوسروں کو ان کے مداح ہونے، ان سے ربط و تعلق کے خواہش مند ہونے، ان کے ارفع ہونے اور روشن خیالی

سے متصف ہونے کا احساس دلاتی ہیں؟ یہ بنیادی معاشرتی تقاضے ہیں جن کا ذکر پہلے ہو چکا ہے۔ آپ ان معاشرتی تقاضوں سے (دوسروں کے ساتھ) جتنے زیادہ عہدہ برآ ہوں گی، آپ کی بابت پہلا تاثر اتنا ہی زیادہ اچھا ہوگا۔ اگر آپ دوسروں کو ان مفادات سے محروم رکھیں گی تو آپ سماجی لحاظ سے ایک بوجھ کی مانند ہوں گی اور آپ کی بابت تاثر آپ کے حق میں کم تر ہوگا۔

بہت سے لوگوں میں خوبیوں اور خامیوں کی (مضبوط اور کمزور صفات) آمیزش پائی جاتی ہے۔ مثلاً کوئی بڑا روشن خیال اور باخبر ہو سکتا ہے لیکن دوسروں کی قدر افزائی اور مدح سرائی کے معاملے میں اچھا نہیں ہوتا۔ اسی طرح کوئی دوسرا بڑا ملنسار ہوتا ہے لیکن زندہ دل اور متواضع مزاج نہیں ہوتا۔

آپ کی بابت کیا کہا جائے؟ آپ کی مضبوط اور کمزور سرشت میں کیا کچھ ہے؟ نامہ اعمال میں اچھی اور بری خصلتیں کیسی ہیں؟ اپنی تحسیص خود کرنے کے لیے اگلے صفحے پر دیئے گئے سوالات کے ذریعے اپنا امتحان لیجئے اور دیکھئے کہ آپ سماجی آداب وفضائل میں کس حد تک متوازن ہیں۔

یہ سب رویے مثبت پیغامات (تاثرات) دیتے ہیں چنانچہ ایسے شعبے (گوشے) جن میں آپ ان رویوں کا پابندی اور باقاعدگی سے مظاہرہ کرتے ہیں وہ آپ کی ''قوتیں'' ہیں یعنی آپ کی ''مضبوطیاں'' جہاں آپ ''کبھی کبھار'' (ایک یا زیادہ دفعہ) یا ''شاذ و نادر'' کے ذیل میں آتے ہیں وہ آپ کی ''کمزوریاں'' ہیں اپنی فہرست میں اپنی عادات (اپنی مضبوط اور کمزور سماجی خصلتوں کا اندراج کریں۔

آگاہی

پہلے تاثر پر اثر انداز ہونے والے رویے سماجی آداب کی رو سے

جب میں کسی نئے فرد سے ملتا ہوں تو کیا میں ایسے کرتا ہوں؟	بالعموم	کبھی کبھار	شاذ
کیا میں دوسروں کو ان کی ستائش کا احساس دلاتا ہوں؟			
کیا میں دوسروں کو ان کی ذہانت اور صفات پر خراج تحسین پیش کرتا ہوں؟			

کیا میں دوسروں سے بات کرتے وقت مسکراتا اور ان کی طرف جھکتا ہوں؟			
کیا میں دوسروں سے ان کے بارے میں سوالات پوچھتا ہوں؟			
کیا جب دوسرے بولتے ہیں تو میں ان کو توجہ سے سنتا ہوں؟			
کیا میں دوسروں کو ان کے ساتھ شیر وشکر ہونے کا احساس دلاتا ہوں؟			
کیا میں دوسروں کو اپنی بابت جو کچھ بتاتا ہوں وہ اسی قدر ہوتا ہے جتنا کچھ وہ اپنے متعلق بتاتے ہیں؟			
کیا میں اس طرف دھیان دیتا ہوں کہ لوگ کتنا بولنا چاہتے ہیں اور پھر خود اتنا بولتا ہوں کہ ان کی بات کی تکمیل ہو جائے؟			
کیا میں اپنی کمزوریاں دوسروں کو بتانا اور خود پر ہنستا ہوں؟			
کیا میں دوسروں کے مقابلے میں اپنی حیثیت کا اظہار کرنے میں شرمیلا ہوں؟			
کیا میں دوسروں کے موڈ کو بحال کرتا ہوں راحت افزا بناتا ہوں؟			
کیا میں جب کسی نئے فرد سے ملتا ہوں تو مسکراتا ہوں؟			
کیا میں ماحول کو خوشگوار رکھتا اور دوسروں کو مثبت مزاج بناتا ہوں؟			
کیا میں اپنی آواز میں توانائی اور جذبات کی آمیزش کرتا ہوں؟			
کیا میں ابتدا مثبت تبصرے سے کرتا ہوں اور تنقیدی تبصروں پر بعد میں آتا ہوں؟			
کیا میں دوسروں کو معلومات دے کر روشن خیال بناتا ہوں؟			
کیا میں موضوعات میں مختلف موضوعات کو زیر بحث لا کر تنوع لاتا ہوں؟			
کیا میں روزمرہ کے واقعات مشاہدات سے دوسروں کو آگاہ کرتا ہوں؟			
کیا میں اپنے جذبات اور اپنی دلچسپیوں سے دوسروں کو آگاہ کرتا ہوں؟			
کیا میں اپنی زندگی کے معمولی واقعات سنانے کی خواہش پر قابو پاتا ہوں؟			

دوسرا قدم:

پہلے تاثر سے متعلق بنیادی اجزا خود میں تلاش کریں

پہلے تاثر کے ساتھ بنیادی اجزا رسائی، اظہار دلچسپی معروضی موضوعات پر گفتگو، خود بیانی، گرمیٔ گفتار، پس منظر اور جنسی اپیل وغیرہ، خود آگاہی کے لیے ایک اور ڈھانچہ فراہم کرتے ہیں۔ پچھلے صفحات پر، ہر باب کے آخر میں دیئے گئے ذاتی پرکھ اور تجزیے کے گوشواروں پر پھر توجہ دیں۔ اگر آپ نے پہلے انہیں محض سرسری نگاہ سے دیکھا ہے تو آپ ان کا بغور مطالعہ کریں اور اپنی تخصیص خود کریں۔

اگر آپ متعلقہ کالموں میں اپنے لگائے ہوئے نشانات کو دیکھیں تو آپ کو پتہ چلے گا کہ آپ کس جگہ طاقتور ہیں (آپ کی طاقت کہیں میدان میں ہے) کیا ایک یا زیادہ بنیادیں ایسی ہیں جن میں آپ بالخصوص ''طاقتور'' ہیں؟ مثلاً آپ نے خود بیانی سے متعلق گوشوارے میں رویوں کی نشاندہی کے لیے جو پڑتالی نشانات لگائے ہیں، اگر آپ دیکھیں کہ ان میں سے زیادہ تر ''بالعموم'' کے کالم میں ہیں تو سمجھیں کہ خود بیانی کے لحاظ سے آپ طاقتور ہیں۔ اگر رسائی سے متعلقہ گوشوارے میں آپ نے نادانستہ طور پر کئی منفی ''پیغامات'' دیئے ہیں تو آپ تک رسائی آپ کی کمزوری شمار ہوگی۔ کتنے نشان ''بالعموم'' کے کالم میں ہوں اور کتنے شاذ کے کالم میں کہ جس سے یہ ''طاقت'' یا کمزوری شمار ہوگی، اس سلسلے میں کوئی قاعدہ مخصوص نہیں بلکہ اس کا تعلق دوسرے میدانوں میں آپ کی حیثیت اور درجے سے منسلک ہے۔ آپ کئی مثبت رویوں کا اظہار کرتے ہیں اور صرف ایک میدان ایسا ہے جس میں آپ کے مثبت رویوں کا اظہار ''کبھی کبھار'' کے کالم میں ہوتا ہے تو یہ صورت اگرچہ بری نہیں لیکن یہ شمار آپ کی ''کمزوری'' ہوگی۔

چنانچہ اگر آپ کو معلوم ہو کہ کوئی میدان ایسا ہے جس میں آپ ''مضبوطی'' یا ''کمزوری'' کے زمرے میں آتے ہیں تو اسے اپنی لسٹ میں نوٹ کرلیں۔

تیسرا قدم:

ان مخصوص رویوں کی شناخت جن میں آپ بہترین یا بدترین ہیں؟

اب شاید آپ کی سوچ، کئی مخصوص رویوں کے ضمن میں یوں ہو چکی ہو کہ ''اوفوہ! یہ

غلطی تو میں کرتی ہوں/کرتا ہوں''۔ مثلاً آپ سمجھ گئی ہوں کہ آپ ضرورت سے کچھ زیادہ بولتی ہیں یا آپ دوسروں کو ذرا مرعوب کرنے کی کوشش کرتی ہیں۔ ایسے غلط رویے نظر آنے اور کھٹکنے کے باوجود مخصوص سماجی اوصاف کی صف میں نہیں آتے نہ ان کا شمار پہلے تاثر کے بنیادی عناصر میں ہوتا ہے۔ بلکہ یہ خود کو نمایاں کرنے کا شاخسانہ (شدید غلط رویہ) ہو سکتا ہے۔

دوسرے حصے کے ہر باب میں دیئے ہوئے، ذاتی تجزیے کے گوشواروں کو پھر دیکھیں۔ کیا کوئی ایک یا دو رویے آپ کو ایسے نظر آئے جنہیں آپ ''دانستہ غلطی'' کہہ سکیں؟ ... ایسا رویہ جسے آپ بدلنا چاہتے ہوں۔ اگر ایسا ہے تو انہیں آپ اپنی کمزوریوں کی لسٹ میں درج کریں۔

چوتھا قدم: اپنی خفیہ کمزوریوں پر غور کریں

ہم سب کے وجود میں کئی ایسے حصے ہوتے ہیں جن کی بابت ہم پوری طرح بااعتماد نہیں ہوتے۔ جب ہمیں کسی نئی صورت حال کا سامنا ہوتو ہم اپنی اس مفروضہ خامی کو چھپانے یا اس کی تلافی کی کوشش کرتے ہیں۔ جہاں آپ خود اپنے تئیں یہ اطمینان محسوس کریں کہ آپ لوگوں کو اچھے لگ رہے ہیں۔ وہاں تلافی کرنے والے یہ رویے اکثر منفی تاثرات اور پیغامات دینے کا سبب بنتے ہیں۔

مثال کے طور پر اگر آپ کے مالی حالات مخدوش ہوں آپ کی آمدن دوسروں کے مقابلے میں کم ہو یا حال ہی میں آپ ملازمت سے سبکدوش کر دیے گئے ہوں تو ہو سکتا ہے کہ آپ کوئی مرعوب کن مالیاتی خبر فراہم کریں (جیسے حال ہی میں کیے گئے، اپنے کسی سودے کا حال اس نیت سے سنائیں کہ آپ کی مالی حالت کی پردہ پوشی ہو سکے)۔ تاہم اس کوشش کا نتیجہ الٹ ہو سکتا ہے اور آپ کی مخدوش مالی حالت، آپ کی توقع سے کہیں زیادہ عیاں ہو سکتی ہے۔ یوں دراصل آپ اپنے مخدوش گوشے کو خود نمایاں کرتے ہیں۔ اگر آپ اپنی جسمانی ساخت کے سلسلے میں حساس ہیں تو ایک غیر فطرتی شخصیت کا روپ دھارنے سے زائد از ضرورت تلافی ہوگی کیونکہ یہ روپ آپ کے اصل اور حقیقی سراپے سے بہت زیادہ مختلف (کم و بیش) ہوگا اور دلکشی کے لحاظ سے بھی، آپ کی حقیقی شخصیت کے مقابلے میں بہت کم تر۔

کیا کوئی ایسا گوشہ ہے جس میں آپ خود کو غیر مطمئن محسوس کرتے ہوں؟ ہم میں سے اکثر ایسا محسوس کرتے ہیں۔ کیا آپ نے کبھی کسی نئی شخصیت سے ملتے وقت اس کو

چھپانے یا اس کی تلافی کی کوشش کی ہے؟ کیا یہ ممکن ہے کہ آپ نادانستہ طور پر کوئی منفی پیغامات دے رہے ہوں۔ اپنے جدول میں کسی ایسے منفی رویے کو لکھ لیں۔

اور ہم میں سے اکثر لوگ نازک حالات و واقعات کے ضمن میں بھی حساس ہوتے ہیں۔ ممکن ہے آپ کو اپنے یا اپنی شریک حیات کے احباب کی پارٹیوں میں شامل ہونا ناپسند ہو، جہاں آپ کسی کو یاد نہیں رکھ سکتے اور نہ آپ کو یہ معلوم ہوتا ہے کہ ان کے ساتھ کیا گفتگو کرنی ہے۔ یا اسی طریقے سے اپنے کسی نئے دوست لڑکے کے ساتھیوں سے ملنا، آپ کو بے یقینی کے باعث ناگوار ہو کہ آپ پہچانی نہ جائیں۔ جب آپ کو کسی ایسی صورت حال کا سامنا ہو جو آپ کے لیے پریشانی کا موجب ہو تو آپ کس قسم کے رویے کا اظہار کرتی ہیں؟ کیا آپ پسپائی اختیار کرتی ہیں۔ بہت زیادہ بولتی ہیں یا مختلف شکلیں بنانے کی کوشش کرتی ہیں؟ ایسی مخصوص صورت حال میں اپنے رویوں کو نوٹ کر لیں۔

پانچواں قدم:
اس پر غور کریں کہ لوگوں کا ماضی میں آپ کے ساتھ جوابی برتاؤ کیسا تھا

اس کتاب کو پڑھنے سے پہلے بھی شاید آپ اپنے پہلے تاثر کے سٹائل کے بارے میں کچھ نہ کچھ جانتے تھے۔ مثلاً آپ کی دل آویزی اور غلط العام نامناسب اقدامات۔ اپنی زندگی کے سفر کے دوران آپ کو لوگوں کے تنقیدی تبصروں سے بھی پالا پڑا ہوگا۔ یہ الگ بات ہے کہ آپ نے ان پر زیادہ غور نہ کیا ہو یا ان کا تجزیہ نہ کیا ہو۔ مثلاً لوگ اپنا تبصرہ، آپ کے ساتھ اپنے جوابی ردعمل (برتاؤ اور سلوک) کی شکل میں ظاہر کرتے ہیں... وہ جب آپ بات کر رہے ہوں تو آپ کی طرف جھکتے جاتے ہیں۔ آپ سے خود آپ کی بابت سوال پوچھتے ہیں یا اپنا احوال سناتے ہیں۔ یہ حوصلہ افزا ملاقات ہوتی ہے جس سے پتہ چلتا ہے کہ آپ مثبت انداز میں جا رہے ہیں۔ لوگ آپ کو براہِ راست بھی بتا سکتے ہیں کہ وہ آپ کو پسند کرتے ہیں اور اس حد تک بھی کہ آپ انہیں اس وقت سے پسند ہیں جب آپ کی تمکنت اور آپ کے ملنسار ہونے کی تعریف بھی کر سکتے ہیں۔

اسی طرح جب آپ کا رویہ مناسب ہو تو لوگ اشاروں کنایوں میں آپ کو آگاہ کر سکتے ہیں۔ مثلاً اگر آپ کسی مسئلے پر اپنی طویل تر گفتگو سے، ان کی توجہ پر قبضہ کیے رکھیں تو وہ اپنی توجہ ہٹا سکتے یا معذرت خواہ ہو سکتے ہیں۔ آپ نے شاید ماضی میں بھی دوسروں کے ردعمل

کو نوٹ کیا ہوگا اور رہنمائی پائی ہوگی۔ کئی لوگوں نے آپ کو براہِ راست بھی بتایا ہوگا کہ آپ کی بابت ان کا پہلا تاثر اتنا مثبت نہیں تھا جتنے بعد کے تاثرات۔ کیا آپ کے دوستوں یا ساتھی کارکنوں نے کبھی آپ کو بتایا ہے کہ جب وہ پہلی بار آپ سے ملے تو آپ کی بابت ان کے تاثرات ان سے مختلف تھے۔ جو بعد کی ملاقاتوں میں آپ کو اچھی طرح جان لینے کے بعد کے تھے؟ شاید پہلے پہل کسی نے آپ میں بیگانگی محسوس کی ہو لیکن بعد میں آپ کو بڑا گرم جوش اور دلکش پایا ہو۔

آپ کے ساتھ لوگوں کے جوابی ردعمل اور آپ کی بابت ان کے پہلے تاثر میں مطابقت پائی جاتی ہے۔ آپ کی بابت ان کے مشترکہ اخذ کردہ مثبت نتائج اور مشترکہ غلط فہمیاں کیا ہیں؟ کیا آپ جانتے ہیں کہ آپ کی بابت ان کے یہ تاثرات کون سے اعمال کے نتیجہ میں پیدا ہوئے؟ کیا یہ آپ کی جسمانی حرکات وسکنات تھیں یا جو کچھ آپ نے انہیں اپنے بارے میں بتایا اس کا ردعمل تھا؟ اس بارے میں اپنی ''قوتوں'' اور ''کمزوریوں'' کی فہرست میں اندراج کریں۔

چھٹا قدم: اپنے سٹائل کی بابت رائے لیں

پچھلے تجزیوں سے حاصل ہونے والے نتائج مددگار ہوتے ہیں لیکن ایک حد تک۔ ایک تنقیدی تبصرہ دیتے ہوئے کوئی بھی راحت محسوس نہیں کرتا۔ خواہ وہ قریبی دوست کی بابت ہی کیوں نہ ہو اور پھر لوگ مثبت نوعیت کا تبصرہ دیتے ہیں۔ منفی تبصرے کی نسبت زیادہ اطمینان محسوس کرتے ہیں۔ چنانچہ دوسروں سے دیانت دارانہ تنقیدی تبصرہ حاصل کرنا بالخصوص مشکل ہوتا ہے ... جب تک آپ خود اس کے طلبگار نہ ہوں اور آپ کی درخواست بھی تعمیری انداز میں نہ ہو۔

اپنے پہلے تاثر کے سٹائل پر تبصرہ اور رائے لینے کے لیے، آپ کے کام کرنے کی جگہ مناسب ہے۔ آپ رابطہ کرنے کے سٹائل یا گاہک سے تعلق بتانے کی مہارت اپنے منیجر یا دوسرے ساتھیوں سے سیکھ سکتے/سکتی ہیں۔ بڑی بڑی ترقی پسند کمپنیاں اپنے ملازمین کا جائزہ سو فیصد حد تک اسی طرح لیتی ہیں کہ انہیں اپنے آس پاس کے ہر فرد ...اپنے سے بالاتر افسروں، اپنے ساتھیوں اور ماتحتوں، سب کے مشوروں اور تنقیدی تبصروں کا سامنا کرنا ہوتا ہے اور کئی کمپنیاں ہمارے جیسے، ماہرین پر مشتمل مشاورتی اداروں کی خدمات حاصل کرتی ہیں

تا کہ انفرادی طور پر ہر فرد سے متعلق تفصیلی رپورٹ حاصل کر سکیں۔

آپ کو شاید اس سلسلے میں کافی سہولت حاصل نہ ہو کہ آپ سماجی معاملات میں جس طرح خود کو پیش کرتی ہیں، اس کی بابت جان سکیں۔ مثلاً کسی پارٹی میں نئے لوگوں سے ملتے وقت۔ تاہم آپ کو یہ سہولت میسر آ سکتی ہے اگر آپ اپنے متعلق تنقیدی جائزے اور دوسروں سے مشاورت طلب کریں۔

ذیل میں جائزے اور مشورے (دوسروں سے) حاصل کرنے کے اچھے طریقے دیئے گئے ہیں

۱) اپنی کسی ایسی قابل اعتماد دوست کو چن لیں جس کے سٹائل کی آپ مداح ہوں اور جو حساس ہونے کے علاوہ اچھی قوت مشاہدہ بھی رکھتی ہو۔ اسے بتائیں کہ آپ اپنی بابت پہلے تاثر اور ایک دوسرے سے باہمی ربط کے سٹائل سے متعلق مزید کچھ سیکھنا چاہتی ہیں۔

۲) اس دوست سے کہیں کہ جب آپ دوسرے لوگوں سے پہلی بار ملتی ہیں تو وہ آپ کو بتائے کہ آپ کیسی لگتی ہیں۔

۳) اس کی اس طرح حوصلہ افزائی کریں کہ وہ آپ کی ان مثبت باتوں سے ابتدا کرے جو آپ کا معمول ہوں اور اس کے بعد ایک یا دو ایسی کمزوریوں کا ذکر کرے جن میں آپ کو اصلاح کی ضرورت ہو۔ تنقیدی تبادلہ خیال اور تجزیہ اس صورت میں بہت تعمیری ہوتا ہے جب یہ مثبت پہلوؤں کو زیادہ اجاگر کرے اور ساتھ ہی ساتھ چند ایک تعمیری نوعیت کے تبصرے بھی اس میں شامل ہوں۔

۴) اپنی دوست سے کہیں کہ وہ تخصیص (خصوصیت) کو مدنظر رکھے۔ اگر وہ کہتی ہے کہ آپ کا رویہ دوستانہ یا مغائرت پر مبنی تھا تو اسے کہیں کہ وہ آپ کو عین وہی کچھ بتائے جو آپ نے کہا یا کیا تھا جس کے باعث آپ اس طرح (دوست یا بیگانہ) دکھائی دیں۔ اسے کہیں کہ وہ آپ کے اشاروں کنایوں کی بھی (اگر کوئی ہوں تو) نشاندہی کرے۔

۵) یہ جان لیں کہ ایک دوست کے لیے تنقید پر مبنی تبصرہ یا تجزیہ کرنا ایک مشکل کام ہو سکتا ہے اس لیے اس کی سہولت کی خاطر آپ پہلے خود ہی ذرا تنقیدی لہجے میں بات شروع کریں۔ مثلاً اس طرح کہ ''میرے خیال میں لوگ اکثر مجھ سے اکتائے

ہوئے لگتے ہیں کیا آپ نے یہ محسوس کیا؟

۶) تنقیدی تبصرے کو بلا حیل و حجت تسلیم کریں۔ دوسروں کے خیالات کو رد یا ماننے سے انکار نہ کریں۔ کوئی ایسی بات سننے کے لیے تیار رہیں جس کا آپ کو پہلے سے علم نہیں بلکہ یہ بات دریافت کرنے والی ہوتی ہے۔ آپ سب سے بہتر طور پر سیکھ پائیں گی اگر آپ تنقیدی جائزے سے اتفاق کریں اور مددگار ہونے پر اپنی دوست کا شکریہ ادا کریں

یاد رکھیں کہ تنقید کو ٹھنڈے پیٹوں سننا، خواہ اس کی خواہش خود بھی کی گئی ہو ذرا مشکل ہوتا ہے۔ ہم دوسروں سے جس طریق پر بحث مباحثہ کرتے ہیں وہ ہمیں بامقصد دکھائی دیتا ہے اور ہم اسے اچھا بھی سمجھتے ہیں۔ اس لیے اپنی بابت جب ہمیں معلوم ہو کہ لوگ ہم سے کنارہ کشی چاہتے ہیں تو پہلے پہل یہ ہمارے لیے حیرت انگیز بھی ہو سکتا ہے اور دکھ کا سبب بھی۔ لیکن یہ دکھ اپنی بابت جاننے/ سننے اور اس سٹائل سے دور بھاگنے پر محمول کیا جائے گا جو آپ کے وجود کی حقیقی طور پر ترجمانی نہیں کرتا۔

اور دوست اسی مقصد کے لیے ہوتے ہیں۔ بعض اوقات اپنی خاص کمزوریوں کو جاننے کا واحد ذریعہ دوست ہی ہو سکتے ہیں۔

ہم نے دیکھا ہے کہ ہمارے بہت سے گاہکوں کو اس کا قطعاً کوئی خیال نہیں ہوتا تھا کہ وہ کئی غیر دلکش پیغامات/ تاثرات دیتے تھے کیونکہ وہ مجموعی طور پر پیشہ ورانہ اور معاشرتی لحاظ سے کامیاب تھے۔ اس لیے انہوں نے پہلے اس طرف کبھی دھیان ہی نہیں دیا، (جب تک ہم نے انہیں اپنا تنقیدی تبصرہ نہیں دیا) کہ ان کے ایک یا دو رویے دوسروں کے لیے اکتاہٹ کا سبب تھے۔

ساتواں قدم: یکجائی

اس مرحلے پر آپ کے پاس اپنی ''قوتوں'' اور ''کمزوریوں'' پر مشتمل کالموں کی فہرست آ چکی ہے۔ اب آپ اپنی توجہ ان معلومات کو ایک یا دو ایسے آمیزوں کی شکل میں یکجا کریں جو آپ کے لیے بامقصد ہوں۔

ابتدا اچھائیوں سے کریں۔ اپنے تحریری ریکارڈ کے ''قوتوں'' والے کالم پر نظر ڈالیں۔ آپ کے پہلے تاثر کے سلسلے میں آپ کے بہترین پہلو کیا ہیں؟ وہ کون سے اعمال

وافعال ہیں جو آپ سے عادتاً یا فطرتاً سرزد ہوتے ہیں؟ دوسروں پر ان کا اچھا تاثر ہوتا ہے؟ کن طریقوں سے آپ دوسروں کو ان کی بابت اچھے احتساب کا حامل بناتے ہیں؟ وہ ایسے کون سے خصوصی طور پر دلکش رویے ہیں جو آپ باسانی اختیار کرتے ہیں؟

ان میں سے چند ایک کے گرد دائرہ بنائیں۔ یا نشان لگائیں جو آپ کو نمایاں محسوس ہوں۔ ان مثبت باتوں کی پہچان کریں جو آپ کرتے ہیں اور خود کو اکثر ان کی یاددہانی کراتے رہیں۔ ان سب اچھی مثبت باتوں (خوبیوں) کو (جو آپ کے اوصاف ہیں) بھلا کر ان منفی پہلوؤں پر توجہ مرکوز کرنا آسان ہے۔ یہ آپ کی دلکش خوبیاں اور بے نظیر اوصاف ہیں۔ اپنے ان ہی اثاثوں کی بدولت آپ نے اپنا حلقہ احباب بنایا ہے اور مثبت نوعیت کے تعلقات قائم کیے ہیں۔ اپنے مثبت اوصاف پر بھروسہ کرنے سے آپ کسی بھی نئی صورت حال اور غیر تسلی بخش ماحول میں خود کو باعتماد اور مؤثر بنا سکتے ہیں۔

پھر ان رویوں پر غور کریں جو ''بہتر ہو سکتے تھے'' کی صف میں آتے ہیں۔ اپنے تحریری ریکارڈ میں سے پہلے تاثر کے سلسلے میں اپنی کمزوریوں کو دیکھیں... آپ کے ایسے اعمال جن سے غلط ''پیغام رسانی'' ہوتی ہے۔ لیکن کسی رویے کے گرد دائرے بنانے یا اپنا سٹائل تبدیل کرنے سے پہلے ضروری ہے کہ آپ نظر ثانی میں یہ فیصلہ کریں کہ آئندہ کے لیے آپ کون سا سٹائل کو پسند کریں گے۔ یاد رکھیں جس طرح آپ خود کو پیش کرنا چاہتے ہیں، یہ آپ کا بالکل ذاتی معاملہ ہے۔ اس کا مطلب یہ نہیں کہ آپ ویسے ہو جائیں جیسے لوگ آپ کو دیکھنا چاہتے ہیں یا اس طور تبدیلی لائیں جیسے کوئی دوسرا تجویز دے۔ آپ میں ایسی شخصیت کی جھلک نظر آئے جس کے آپ خود خواہشمند ہوں اور جو آپ کی خود اپنی مثالی سوچ سے ہم آہنگ ہو۔

آٹھواں قدم: مثالی پسندیدہ سٹائل کا حامل تلاش کریں

آپ کیسے دکھائی دینا چاہتے/چاہتی ہیں؟ ہم شرط لگانے کو تیار ہیں کہ آپ نے خود سے یہ سوال کبھی نہیں کیا ہوگا۔ لیکن اب کہ آپ سے پہلے تاثر کی بابت کچھ گہرائی میں جا کر سوچنا شروع کیا ہے تو شاید اس کا جواب دے سکیں۔ اپنے ذاتی سٹائل میں کوئی تبدیلی لانے سے پہلے، اس بارے میں سوچنا اچھی بات ہے۔

کیا آپ کسی محفل میں روح رواں بننا چاہتے ہیں؟ کیا آپ بے فکر اور ٹھنڈے

مزاج کے نظر آنا چاہتے ہیں؟ کیا آپ چاہتے ہیں کہ دوسرے آپ کو اپنا مونس اور ہمدرد سمجھیں؟ انہیں احساس ہو کہ آپ ان کے مزاج اور طبیعت سے واقف ہیں۔ آپ متواضع اور باخبر ہیں؟ ہوسکتا ہے کہ آپ ان میں سے ایک یا زیادہ اوصاف پر زیادہ زور دیں یا خود کو ان اوصاف کا ایک ٹھوس توازن دکھانا پسند کریں۔

اس نہج پر سوچنے کا ایک اور طریقہ یہ ہے کہ آپ اپنے ایسے واقف کار لوگوں پر غور کریں جو نہایت عمدہ پہلا تاثر دیتے ہیں اور ان کا ایک مخصوص ذاتی سٹائل ہے جس کے آپ مداح ہیں۔ پھر ایسے منفی کردار والے لوگوں کو زیرِ غور لائیں جن کے سٹائل کی پیروی آپ نہیں کرنا چاہتے۔ مثبت اور منفی کرداروں کے یہ نمونے خود کو ایک معیاری طریقے سے پیش کرنے میں آپ کے لیے مددگار ثابت ہوسکتے ہیں۔ ممکن ہے کہ آپ کسی ایک وقف کار کی مانند دکھائی دینے کے زیادہ خواہش مند ہوں اور کسی دوسرے کی مانند ہونے کے کم۔

نواں قدم:

اپنے مثالی بننے کی راہ میں حائل مشکلات کی شناخت کریں

اپنے تحریری ریکارڈ میں اپنی ''کمزوریوں'' کے کالم کو دیکھیں اور ایک یا دو ایسی باتوں پر غور کریں جو آپ کا معمول ہوں اور آپ کے اپنے پسندیدہ طریقے پر چلنے یا مثالی طریقہ پر زیادہ مستقل مزاجی سے قائم رہنے کی راہ میں حائل ہوں۔ ہوسکتا ہے یہ کوئی معمولی سے رجحان ہوں جو آپ کی مشق کے دوران ظاہر ہوئے ہوں یا یہ ''کمزوریاں'' آپ کے کئی دوسرے رویوں کا نتیجہ ہوں۔ جن کا تعلق ہمارے مرکزی موضوع سے نہ ہو۔

اصل میں اہم نکتہ آپ کے لیے بامقصد اور بامعنی تلاش کا ہے۔ ہوسکتا ہے کہ یہ کسی غلط فہمی کا شاخسانہ ہو کسی غلط اطلاع کا نتیجہ ہو جس کی بابت آپ کو کوئی علم نہ ہو یا آپ کی کوئی ایسی کمزوری جو آپ کی پسندیدہ ہو اور جس کی بابت آپ کو پہلے بتایا گیا ہو۔ لیکن آپ نے اس پر کبھی زیادہ توجہ نہ دی ہو یا پھر یوں ہوسکتا ہے کہ آپ کی پوزیشن اس پہلو سے پہلے ہی تسلی بخش اور معقول ہو لیکن آپ اسے مزید بہتر بنانا چاہتے ہوں۔ مثلاً دوسروں کو آپ کی رفاقت پانے اور آپ سے رابطہ بڑھانے میں سہولت حاصل ہو۔ لیکن آپ اسے مزید سہل بنانے اور قدرتی رنگ دینے کے خواہش مند ہوں۔

ہم سب اپنے ہر عمل اور فعل میں ذرا بہتری لا سکتے ہیں لیکن ایک ہی وقت میں

ساری اور ہر قسم کی تبدیلیاں لانا مشکل ہوتا ہے۔ اگر آپ اس کی کوشش کریں تو آپ کو مایوسی کے سوا کچھ حاصل نہیں ہوگا اور کوئی تبدیلی بھی نہیں لاسکیں گے۔ چنانچہ اسے ذہن میں رکھیں اور اپنی فہرست میں سے اصلاح کے لیے کسی ایک پہلو کا انتخاب کریں۔ یہ ایسا پہلو ہو جو آپ کی نظر میں اہم ترین ہو تو اسے تبدیل کرنا بھی آسان تریں ہوگا۔ یہ تجربہ نہایت پرلطف ہوگا۔ دارومدار آپ پر ہے۔

بارھواں باب

خلا پُر کرنا

اس مرحلے پر جب آپ سمجھ چکے ہیں کہ آپ کیا کرنا چاہتے ہیں تو آپ اگلا قدم اٹھا سکتے ہیں۔ یہ اپنے سٹائل کی نوک پلک سنوارنے کے لیے اس کی تراش خراش ہے۔ اس عمل کے دوران آپ کا واسطہ تجربے، تبدیلی اور آپ کی کوششوں کے نتائج سے ہوگا۔ اس کا صلہ ضرور ملتا ہے۔ گو کہ شروع میں یہ ذرا مشکل اور تکلیف دہ محسوس ہوتا ہے ... لیکن کون سا نیا چیلنج ایسا ہے جو ایسے محسوس نہیں ہوتا؟ اگر آپ یہ تکلیف قبول کرلیں اور اسے عمل کا ایک حصہ سمجھتے ہوئے کام جاری رکھیں تو آپ اسے دلچسپ پائیں گے اور اپنی عادتوں سے چھٹکارا پاتے ہوئے محسوس کریں گے۔

اگر آپ کو یہ پتہ نہ ہو کہ آپ کو ابتدا کہاں سے کرنی ہے تو پھر آپ کے لیے عادتوں میں تبدیلی لانا مشکل ہو جائے گا۔ امر واقعہ یہ ہے کہ ہمارے کئی گاہک، اپنے پہلے تاثر سے متعلق اپنی کئی غلطیوں کو جانتے تھے۔ لیکن وہ ان غلطیوں کا مداوا اس لیے نہ کر سکے کیونکہ انہیں اس کا طریقہ معلوم نہیں تھا۔ تاہم اگر آپ ہماری حکمت عملی کو اپنائیں تو یہ کاٹ چھانٹ آسان ہے۔ اس کا پہلا حصہ ذہنی ہے ... یہ فیصلہ کرنا کہ کیا تبدیلی لانی ہے اور اس تبدیلی کے زیر اثر جذبات کو سمجھنا۔ اور دوسرا حصہ عملی ہے... اپنے قول و فعل میں تبدیلی لانا اور اس سلسلے میں ہونے والی پیش رفت پر توجہ رکھنا۔

حکمت عملی: نفسیاتی طور پر خود کو تیار کرنا

ایک رویے سے شروع کریں

ہمیں اپنے پیشہ ورانہ تجربے سے معلوم ہوا ہے کہ لوگ اگر ایک وقت میں صرف ایک تبدیلی کے لیے کوشاں ہوں تو انہیں بہت زیادہ کامیابی نصیب ہوتی ہے۔ یہ گولف کے

کھیل کے دوران محویت کی مانند ہے۔ اگر آپ کا مقصد بہ یک وقت بہت سی تبدیلیاں ایک ساتھ لانا ہے تو یہ ایسے ہی ہوتا ہے جیسے آپ کھانا پکانے کے دوران مصروفیت کے عالم میں یہ بھی سوچنے لگیں کہ آپ کا سر ٹھیک رخ پر نہیں، کہنی قریب تر ہے اور آپ کا بایاں پاؤں لچک کھا رہا ہے... اس کا نتیجہ یہ ہوگا کہ آپ خیالات کے گرداب اور سوچوں کے ریلے میں پھنس کر رہ جائیں گے۔ یہ زیادتی والی بات ہوگی کہ آپ کسی اور سوچ میں بھی ڈوبے ہوں اور پھر بھی بال کو بلا سوچے سمجھے ہٹ لگا دیں۔ یہی معاملہ اپنی بابت پہلے تاثرات دینے کے رویوں کی کاٹ چھانٹ پر بھی صادق آتا ہے۔ اگر آپ زیادہ مسکرانے کی کوشش کریں۔ اپنی جسمانی حرکات و سکنات کو مناسب انداز دیں۔ اس کا خیال رکھیں کہ آپ کتنا بولتے ہیں۔ خود کو زیادہ آشکارا کریں... اور یہ سب کچھ ایک ہی وقت میں کریں تو آپ جذبات سے مغلوب ہو کر بال کو کھو بیٹھیں گے (اور ہٹ نہیں لگا سکیں گے) یہ ناممکن ہے کہ آپ ان سب رویوں پر بیک وقت توجہ دیں اور اس کے ساتھ ہی آپ ان سب رویوں کا جوابی ردعمل بھی دکھائیں۔

کسی ایک رویے کو لے لیں۔ مثلاً آپ زیادہ مسکرانے پر اپنی توجہ مرکوز کر سکتے ہیں اور یہ کوشش اس وقت تک جاری رکھیں جب تک یہ مسکراہٹ قدرتی اور بغیر کسی کوشش کے نہیں ہو جاتی۔ اس کے بعد آپ اپنی توجہ کسی اور پہلو سے اصلاح کی طرف دے سکتے ہیں... مثلاً اپنی جسمانی حرکات وسکنات کے ردعمل پر تاکہ کسی ایک وقت میں آپ کو صرف ایک چیلنج کا سامنا ہو۔ یہ صحیح ہے کہ آپ اپنی اصلاح کئی طریقوں سے کر سکتے ہیں۔ لیکن امکانی طور پر آپ کو اس صورت میں زیادہ کامیابی نصیب ہوگی اور زیادہ لطف آئے گا اگر آپ تدریجی طریقہ اختیار کریں یعنی ایک وقت میں ایک چیلنج سے نمٹیں۔ بیک وقت کئی تبدیلیوں کی کوشش نہ کریں۔

دوسروں پر نگاہ رکھیں

رویوں کی تراش خراش اور بھی زیادہ آسان ہو جاتی ہے اگر آپ اپنے اعمال و افعال پر کم اور دوسروں کے احساسات پر زیادہ توجہ دیں۔ اگر آپ لوگوں سے ملتے وقت زیادہ مسکرانے کی کوشش کر رہے ہیں تو اس پر دوسروں کا جو ردعمل ہوتا ہے اسے بھی دیکھیں چونکہ آپ ایک وقت میں صرف ایک تبدیلی لا رہے ہیں اس لیے آپ باسانی دیکھ سکتے ہیں کہ اس مخصوص تبدیلی کا دوسروں پر کیا اثر پڑتا ہے۔ اپنے عمل کا نتیجہ دیکھنے سے آپ اپنی پیش رفت کا اندازہ بھی لگا سکتے ہیں۔

بے آرامی کے لیے تیار رہیں

قدرتی طور پر اپنے میں کچھ تبدیلی لانے سے، آپ کے خود اپنی بابت جو احساسات ہیں، ان سے زیادہ آگاہی ہوگی۔ شروع میں آپ کے یہ احساسات آپ کے لیے تکلیف دہ ہو سکتے ہیں۔ آپ کی قدرتی افتادِ طبع خواہ بری ہو یا بھلی، آپ اس سے مانوس اور مطمئن ہوتے ہیں۔ یہاں تک کہ اگر آپ اس میں تبدیلی چاہیں بھی تو پھر بھی آپ کی مستقبل عادات و اطوار کی ایک کشش آپ میں موجود ہوتی ہے۔ لیکن تبدیلی کے لیے، بے آرامی کو قبول کرنا واحد راستہ ہے۔ یہ آپ کے مستقبل کے لیے سرمایہ کاری ہے۔ کسی بھی نئے معاملے اور نئی بات کا تجربہ کرنا، ابتدا میں پریشانی کا باعث ہو سکتا ہے۔ لیکن سائیکل کی سواری کی طرح، وقت گزارنے کے ساتھ ساتھ یہ آسان ہوتا چلا جاتا ہے اور جلد ہی یہ عادت بن جاتا ہے۔

خود کو اپنی عادات سے آزاد کریں

آپ کی ماضی کی عادتوں اور خصلتوں کے محرک شاید ماضی کے حالات اور واقعات ہوں جو اب موجود نہیں رہے۔ عمر میں آپ بڑے ہو گئے ہیں جبکہ وہ عادات آپ کی موجودہ عمر اور حالات سے مطابقت نہیں رکھتیں لیکن آپ اب تک اپنے اس ذاتی سٹائل اور عادات سے چھٹکارا نہیں پا سکے جو آپ نے اس وقت اپنائی تھیں۔ مثلاً جب آپ نوجوان تھے تو آپ نے اس وقت خود کو اپنے نئے گاہکوں کے سامنے زیادہ چست و چالاک ثابت کرنے کی ضرورت محسوس کی ہو۔ اس وقت خود کو منوانے کے لیے ایسی کوششیں ضروری تھیں۔ تاہم گو موجود وقت میں، جب آپ کو ان کی ضرورت نہ رہی ہو پھر بھی آپ اپنی ہنرمندی اور اوصاف کی بابت شیخیاں بگھارنے کے رجحان پر بدستور قائم ہوں۔ یا جب آپ کالج میں تھے تو آپ خود کو زندگی میں ناتجربہ کار سمجھتے ہوئے اور اس کی تلافی کے لیے اپنی جانبازی حوصلہ مندی اور طالع آزمائی کے قصے سناتے اور انہیں سنانے کے لیے بسیار گوئی کا سہارا لیتے ہوں۔ تاہم اب آپ کی وہ کہانیاں اور روئدادیں، دلچسپ ہونے کی بجائے بے کیف بلکہ بچکانہ لگتی ہیں۔

کئی ایسے رویے جو آپ کی سرشت میں داخل دکھائی دیتے ہوں، دراصل وہ آپ نے زندگی کے کسی مرحلے میں سیکھے جو اس وقت کے درپیش حالات و واقعات اور آپ کے اردگرد رہنے والوں کے ساتھ، آپ کے ردعمل کا مظاہرہ تھے۔ خود کو ان حالات اور لوگوں کے

رویوں کی مناسبت سے ڈھالنا تھا۔ ذاتی طور پر خود کو نئے حالات میں ڈھالنے کا مطلب ان مختلف طریقوں کو سیکھنا ہے جو آپ کا سوچا سمجھا انتخاب ہوں اور کسی صورت حال کا نتیجہ نہ ہوں۔

عمل درآمد: اصل کارگزاری

اب جبکہ اپنے خود کو ذہنی طور پر آمادہ اور تیار کر لیا ہے تو آپ ابتدا کر سکتے ہیں۔ ہمارا مشورہ یہی ہے کہ بے دھڑک ہو کر اور بلا توقف شروع ہو جائیں۔ تبدیلی لانے کے لیے اپنا ہدف مقرر کریں اور ہونے والی پیش رفت پر بھی توجہ دیتے رہیں۔

ایک چینی کہاوت ہے کہ ''طویل ترین سفر بھی شروع صرف ایک واحد قدم سے ہوتا ہے'' یہ اپنی ذاتی تبدیلی کے لیے آپ کے عازم سفر ہونے کی صورت میں بھی صحیح ہے۔ پہلے قدم کے لیے سب سے زیادہ کوشش اور ہمت درکار ہوتی ہے اور یہ سب سے زیادہ تکلیف دہ بھی ہوتا ہے لیکن اس کے بعد کا ہر قدم آسان تر اور زیادہ آرام دہ ہوتا چلا جاتا ہے۔

اگر آپ تبدیلی سے بدکتے ہوں تو تبدیلیاں لانے کی کوشش ایسے موقعوں پر کریں جو آپ کے لیے زیادہ اہم یا نتیجہ خیز نہ ہوں۔ مثلاً جب آپ کسی اجنبی سے بات کر رہے ہوں جس کے ساتھ دوبارہ ملنے کی امید نہ ہو جیسے ٹرین میں یا ٹیلی فون پر کسی ٹیکنیکی ماہر کے ساتھ یہ مکمل طور پر محفوظ طریقہ ہے۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑے گا خواہ آپ بے ڈھب محسوس ہوں یا آپ کے عمل میں کوئی کمی رہ جائے یا زیادتی ہو جائے۔ کسی نئے رویے کو سیکھنے کے لیے، اونچ نیچ کے کئی دور آتے ہیں اور آزمائشی مرحلوں کے بعد جا کر ہی آپ خود کو مطمئن پاتے ہیں۔ یاد رکھیں کہ ہر پہلی ملاقات سیکھنے کا ایک موقع ہوتی ہے۔

اکثر لوگوں کی ترجیح چھوٹے اقدامات کے ذریعے آہستہ آہستہ تبدیلی ہوتی ہے۔ مثلاً اگر آپ دوسروں میں زیادہ دلچسپی لینے کے اظہار کی کوشش کر رہے ہیں تو اس کا آغاز، گفتگو کی ابتدا میں دوسروں سے ان کی بابت ایک آدھ سوال پوچھنے سے کریں یا آپ اپنے معمول کی تعداد سے ایک زائد سوال پوچھنے کی کوشش سے کریں یا ایسے تجربات و واقعات سنانے سے پہلے ان کی بات کچھ زیادہ دیر تک سنیں۔

کئی لوگوں کو زیادہ واضح اور دلیرانہ طریقہ پسند ہوتا ہے۔ وہ بڑے اقدامات کرتے ہیں۔ اگر آپ دوسروں میں اپنی زیادہ دلچسپی ظاہر کرنا چاہتے ہیں تو اس کے لیے بڑے اقدام کا مطلب، اپنے مشاہدات اور خیالات کے بارے میں کچھ نہ بتانا بلکہ اپنی اس خواہش کو دبانا

اور پوری توجہ دوسرے کی طرف دینا ہے۔ یا اگر آپ اپنی رام کہانی سنانے کے بہت زیادہ خواہشمند ہیں تو پھر پہل کرتے ہوئے اپنی بابت کسی حساس معاملے کا انکشاف گفتگو کے آغاز ہی میں کر دیں۔

بڑے اقدام کا مطلب عارضی طور پر اپنے مؤقف اور مافی الضمیر سے دوسری سمت جا کر مبالغہ آمیزی کو آزمانا بھی ہے۔ یہ دیکھنے کے لیے کہ آپ خود کیسے محسوس کرتے ہیں اور دوسروں کا آپ کے ساتھ جوابی ردعمل کیسا ہوتا ہے جب آپ کا اعتماد اور سکون بحال ہو جائے تو پھر آپ ایسا توازن قائم کر سکتے ہیں جو آپ کی حسب منشا، لوگوں کی نظروں میں آپ کی شخصیت کا عکاس ہو۔

اپنے نئے گر آزمائیں

یہ حقیقتاً بہت اہم ہے۔ ایسا موقع تلاش کریں کہ کسی دن، پہلے تاثر دینے کے اپنے سٹائل کو آزما سکیں۔ اس کا مطلب یہ نہیں کہ آپ کو اپنے دن کا کوئی زائد وقت درکار ہو گا بلکہ اس سے مراد آپ کی کسی کے ساتھ ہونے والی کسی قسم کی گفتگو میں تھوڑی سی تبدیلی لانا ہے۔ آپ موقع بھی خود پیدا کر سکتے ہیں... آپ کسی سے گفتگو شروع کرنے میں پہل کریں یا کسی سے اپنا تعارف کرائیں۔ آپ کے پاس اپنے نئے رویوں کی آزمائش کرنے کے لیے مواقع کی کوئی کمی نہیں۔ آپ کسی کریانہ سٹور پر دکان دار سے دل لگی کر سکتے ہیں۔ کسی پارسل لانے والے سے مسکرا کر بات کر سکتے ہیں۔ ہوائی جہاز میں اپنے ساتھ والی سیٹ پر بیٹھے ہم سفر سے گپ شپ لگا سکتے ہیں۔ یا دفتر میں کسی عارضی ساتھی سے رابطہ قائم کر سکتے ہیں۔

فوری طور پر ابتدا کرنے کی بڑی اہمیت ہے۔ اگر آپ مناسب موقع یا مخصوص پہلی ملاقات کی انتظار اور تلاش میں رہیں تو آپ کبھی ابتدا نہیں کر پائیں گے۔ ہم نے دیکھا ہے کہ ہمارے گاہکوں کو اپنی تبدیلی کے عمل کی راہ میں سب سے بڑی رکاوٹ، ان کی خواہش میں کمی یا تبدیلی کی مزاحمت نہیں بلکہ اس کی ابتدا کرنے میں ہچکچاہٹ ہوتی ہے۔

اپنی پیش رفت کا چارٹ بنانا

اپنا ہدف مقرر کریں

ایک مخصوص ہدف بنائیں لیکن اس یقین کے ساتھ کہ آپ یہ ہدف پا سکتے ہیں۔

ہدف مقرر کرنے سے توجہ مرکوز رکھنا آسان ہو جاتا ہے اور یوں اپنے مقاصد کے حصول میں آپ کی حوصلہ افزائی ہوتی ہے۔ جب اپنا ایک ہدف پورا کر لیں تو اس سے بھی اونچا ہدف مقرر کر سکتے ہیں۔

اہداف کی کی قسمیں ہیں۔ایک ہدف اپنے نئے رویے کوایک خاص حد تک اور ایک خاص تواتر کے ساتھ برتنا ہوسکتا ہے۔ایک اور ہدف تنقیدی مشوروں پر عمل پیرا ہونا ہے۔ مثلاً اگر آپ یہ فیصلہ کرتے ہیں کہ دوسروں کو اپنی نسبت بولنے کا زیادہ موقع دیں گے اور اس محاذ پر (گفتگو میں) خود نہیں چھائے رہیں گے تو آپ درج ذیل اہداف میں سے کسی ایک کا انتخاب کر سکتے ہیں۔

☆ اگلی دفعہ جب میں کسی نئے فرد سے ملوں گا تو میں کم از کم 60 فیصد وقت اس کو سننے کی کوشش کروں گا اور صرف 40 فیصد وقت خود بولوں گا۔

☆ میں کم از کم ہر دوسرے دن بات چیت کے دوران خود کو غالب نہیں آنے دوں گا۔

☆ میں اس طریقے کا مشاہدہ کروں گا جس طرح میرے کم بولنے کی صورت میں میرے ساتھ پیش آتے ہیں۔

آپ ان میں سے کوئی ایک یا اس کا متبادل کوئی دوسرا ہدف چن سکتے ہیں جو آپ کے لیے با مقصد ہو۔اسے لکھ لیں ڈائری میں نوٹ کریں یا ذہن میں محفوظ رکھیں کسی دوست کو بتائیں یا جیسا چاہیں کریں تا کہ اسے حقیقی بنا سکیں۔ اور خود کو اس کا پابند اور ذاتی انتخاب کا آئینہ دار ہو۔جس میں آپ نے مطلوبہ تبدیلی کے نتیجے میں اپنی پسند اور سہولت کو پیش نظر رکھا ہو۔اس فیصلے کی بنیاد میں یہ بھی شامل ہوگا کہ آپ کو کتنا بڑا قدم اٹھانا ہے، اپنے نئے رویے پر کتنی کثرت سے عمل پیرا ہونا ہے۔ دوسروں کا ردعمل کیسا ہے وغیرہ۔

اپنی تشخیص دوبارہ کریں

وقتاً فوقتاً اپنی پیش رفت کا جائزہ لینے کے لیے آپ یوں کریں کہ:

☆ اپنی تشخیص خود کرنے والے چارٹوں پر نظر ثانی کریں اور یہ دیکھیں کہ آپ کسی مخصوص رویے کا مظاہرہ بالعموم کرتے ہیں کبھی کبھار یا شاذ۔

☆ یہ نوٹ کریں کہ جب آپ اپنے نئے رویے کے مطابق پہلے تاثر کے سٹائل کا مظاہرہ کرتے ہیں تو لوگ کیسا ردعمل دکھاتے ہیں۔

☆ اپنے کسی دوست سے اس کا تنقیدی تبصرہ طلب کریں کہ جب آپ نئے رویے کے تحت لوگوں میں اچھے لگ رہے ہوں یا پرانے رویے اور سٹائل پر کاربند ہوں تو وہ آپ کو بتایا کرے اس کی دی ہوئی اطلاعات سے زیادہ سے زیادہ مستفید ہونے کے لیے پچھلے چیپٹر میں دیئے گئے رہنما اصولوں پر نظر ثانی کریں۔

☆ خود کو اپنے اہداف کی رو سے جانچیں۔ مثلاً کیا آپ اپنے نئے رویے کو ہر دوسرے روز آزماتے ہیں۔

☆ اپنے ذاتی آرام و آسائش کا خیال رکھیں کہ آیا آپ کا نیا رویہ ابھی تک آپ کے لیے بے آرامی کا سبب ہے یا بے ساختہ اور قدرتی انداز اختیار کر گیا ہے۔

اگر آپ کی پیش رفت جاری ہے اور آپ اپنے ہدف کی طرف بڑھ رہے ہیں تو آپ زیادہ بڑے سخت چیلنج والے ہدف مقرر کر سکتے ہیں۔ مثلاً اپنے نئے رویوں کو ہر دوسرے کی بجائے ہر روز آزمانا تقریباً 90 فیصد وقت تک اس پر عمل پیرا رہنا تا آنکہ یہ قدرتی عادت کی شکل اختیار کر لے۔

اگلے ہدف کی طرف بڑھیں

جب آپ اپنے اختیار کردہ نئے رویے کو باقاعدہ عادت بنا چکیں تو تبدیلی کے لیے کسی دوسرے گوشے کی طرف متوجہ ہو سکتے ہیں۔ کیا ایسا کوئی اور رویہ بھی ہے جس میں آپ اصلاح چاہتے ہوں؟ اگر ہے تو آپ یہ سارا عمل پھر دہرا سکتے ہیں۔ اب جبکہ آپ کو اس عمل میں شامل سارے مرحلوں کا علم ہے اور آپ اپنی کوششوں کا صلہ بھی پا چکے ہیں تو آپ خود کو اپنی حسب خواہش تبدیل کرنے پر قادر محسوس کریں گے۔ یاد رکھیں کہ ایک وقت میں صرف ایک ہی چیلنج کا سامنا کرنا ہے۔ اہداف چھوٹے مقرر کرنے ہیں اور اپنے میں تبدیلی لانے کی رفتار ایسی رکھنی ہے جس میں آپ کو سہولت ہو۔

تیرھواں باب

یوں بھی ہوتا ہے: پہلے برے تاثر کا ازالہ

اب آپ نے تمام مشقیں کر لی ہیں اور اپنے پہلے تاثر سے متعلق سب رویوں پر عمل شروع کر دیا ہے۔ آپ اپنی نئی ہنر مندیوں کی بدولت پر اعتماد ہیں۔ ایسے میں یوں ہوتا ہے اور ہر ایک کے ساتھ ہوتا ہے کہ کوئی غلطی ہو جاتی ہے اور آپ ایک برا تاثر دے بیٹھتے ہیں یا کم از کم ایسا جو آپ کے حسب منشا نہیں ہوتا۔ ممکن ہے آپ کسی دوسری سوچ میں پڑ گئے ہوں اور گفتگو میں اپنا حصہ نہ ڈال سکے ہوں یا کسی موضوع پر خوش یا اشتعال میں آ کر اس پر بہت زیادہ بولنے لگے ہوں یا کسی پر اتنے فریفتہ ہو گئے ہوں کہ ذہنی طمانیت کھو بیٹھے ہوں۔

کیا آپ اس کا ازالہ کر سکتے ہیں؟ اس کا جواب بہت سی صورتوں میں مثبت ہے۔ لیکن یاد رکھیں کہ لوگ آپ کی بابت اپنی رائے آپ کے ابتدائی رویے سے متاثر ہو کر قائم کرتے ہیں اور اس کے بعد وہ آپ کو اسی مفروضے سے مغلوب ہو کر دیکھتے ہیں۔ آپ کو ان کی اس متعصّبانہ رائے کا ازالہ کرنا ہوتا ہے۔ ان کی اس سوچ پر غالب آنے کے لیے کتنا وقت درکار ہوگا۔ یہ آپ سے سرزد ہونے والی لغزش، صورت حال کی نوعیت اور مستقبل کی ملاقاتوں پر منحصر ہے۔

لیکن صورت حال کو اپنے حق میں تبدیل کرنے کے کئی طریقے ہیں ہم آپ کو بتاتی ہیں کہ آپ اپنی ابتدائی غلطی کا مداوا کس طرح کر سکتے ہیں اور مجموعی لحاظ سے اپنی بابت تاثر میں اصلاح کس طرح کر سکتے ہیں۔

ہنری اور میگان کی مثال کو لیں۔

ہنری اور میگان ایک ڈنر میں ایک دوسرے کے ساتھ ساتھ بیٹھے ہیں۔ میگان ہنری کی طرف منہ موڑ کر اس سے پوچھتی ہے کہ اسے کھانے میں لطف آیا؟ ہنری ذرا دھیمے

لہجے میں بات کرتا ہے اور جواب میں کہتا ہے اسے گاجر کا سوپ پسند آیا۔ میگان اس سے دریافت کرتی ہے کہ کیا وہ سبزی خور ہے۔ ہنری کہتا ہے ''نہیں لیکن مجھے سبزیاں مرغوب ہیں'' لیکن اس کی بات ختم ہونے سے پہلے، مگان اس کی بات کو کاٹتے ہوئے، اس سے اس کا پس منظر پوچھنے لگتی ہے اور یہ بھی کہ وہ کہاں پیدا ہوا تھا۔ گفتگو اسی ڈھب میں جاری رہتی ہے اور ہنری سوال جواب اور حد سے زیادہ ناقابل برداشت صورت کے احساس میں مبتلا ہو کر اپنے سامنے بیٹھے ہوئے فرد سے گفتگو کا موقع تلاش کرتا ہے۔

میگان نے ہنری کو کوئی اچھا تاثر نہیں دیا۔ اس کی رفاقت میں منہ زوری، تیز طراری اور بدتمیزی کا احساس نمایاں تھا اور ہنری نے اس کی صحبت سے کوئی لطف نہیں اٹھایا۔ میگان نے محسوس کر لیا کہ کوئی غلطی ہو گئی ہے۔ ہنری اس سے بات کرنے میں گریزاں نظر آتا تھا اور بعد میں اسے ''شب بخیر'' کہے بغیر چلا گیا۔ میگان نے تسلیم کیا کہ اس نے ہنری کو برا پہلا تاثر دیا اور وہ سوچنے لگی کہ اب کیا کرے۔

اگر اس سے ملتا جلتا کوئی واقعہ آپ کے ساتھ پیش آئے تو ہمارا مشورہ ہے کہ آپ پہلے اس واقعہ پر غور کریں۔ اگر آپ نے کوئی برا تاثر دیا ہے یا کوئی آپ کے ساتھ منفی انداز میں پیش آتا ہے تو اس کا یہ مطلب نہیں کہ آپ اس کو درست کرنے میں عجلت سے کام لیں آپ خود سے سوال کریں کہ آیا آپ خود اس طریقے سے مطمئن تھے جیسے آپ نے روا رکھا اور کیا اس سے آپ کے حقیقی روپ کی عکاسی ہوتی تھی۔ اگر آپ اپنے رویے اور اس کے اظہار سے خود مطمئن تھے تو آپ اسے نظر انداز کر سکتے ہیں۔ کوئی بھی ہر ایک کو خوش نہیں کر سکتا نہ ہر ایک سے تعلق قائم کر سکتا ہے اور اگر کسی کو آپ کا سٹائل پسند نہیں تو اس کا مطلب یہ ہو سکتا ہے کہ اس کی شخصیت آپ سے میل نہیں کھاتی اور موزوں نہیں۔

مثال کے طور پر ممکن ہے میگان بڑی تیز طرار خاتون ہو اور ایسے لوگوں کی محفل میں شریک رہتی ہو جو بے دھڑک گفتگو شروع کر دیتے ہوں اور گفتگو کی رفتار میں اس کے برابر کے جوڑ ہوں۔ اس کو اپنی یہ خاصیت پسند ہو اور اس کے نزدیک کوئی ایسی شخصیت نہ ہو جس کے ساتھ بات چیت میں وہ کوئی خاص دلچسپی رکھتی ہو۔ ایسی صورت میں میگان خود کو مطمئن محسوس کرتے ہوئے اور اس سب کچھ کو صحیح سمجھتے ہوئے، واقعے کو نظر انداز کر سکتی تھی۔

لیکن اگر میگان اپنے طرز عمل پر آزردہ تھی یا درحقیقت ہنری سے رابطہ رکھنا چاہتی تھی تو وہ اپنے ابتدائی برے تاثر کا ازالہ کر سکتی تھی۔ وہ اپنے رویے پر غور کرتی اور یا تو وہ براہِ

راست اپنے پہلے تاثر دینے میں اپنے ناقص رویے کا اعتراف کرتی (یہ اعتراف پہلے سے، دوران گفتگو یا بعد میں ہوسکتا تھا) یا پھر بعد میں بالواسطہ طور پر اس کی تلافی کرسکتی تھی مثلاً، اپنی سحر انگیزی کے مظاہرے سے یا مستقبل میں اپنے نمایاں طور پر فیاضانہ برتاؤ کی بدولت۔

حفظ ماتقدم: براہِ راست طریقے: اندیشے کا پیشگی تدارک

کسی برے تاثر کو اس کے ظاہر ہونے سے پہلے روکنا حفظ ماتقدم کہلاتا ہے۔ اس کا مطلب قبل از وقت انسداد کا طریقہ ہے۔ اگر آپ کو پتہ ہو کہ کسی صورت حال میں آپ بے قابو ہو جاتے ہیں اور اپنے معمول سے ہٹ کر مختلف رویہ اختیار کرتے ہیں تو آپ اپنے اس رجحان کی وضاحت برملا طور پر کھلے لفظوں میں پہلے سے کر سکتے ہیں۔ جیسے آپ کسی سے یہ کہیں کہ ”گستاخی معاف! برا نہ ماننا میں مجبوراً اپنی عادت کے خلاف ہو رہا ہوں“ مثال کے طور پر اگر آپ کو علم ہے کہ نئے لوگوں میں آپ پر شرمیلا پن عود کر آتا ہے تو آپ کسی پہلے سے ناآشنا صنف مخالف سے ملاقات طے کرتے وقت اسے کہہ سکتے ہیں کہ ”میں آپ کو ضمناً یہ بتاتا چلوں کہ جب میں کسی سے پہلی بار ملتا ہوں تو اکثر اوقات میں قدرے چپ چپ سا لگتا ہوں“ یا اگر آپ بہت تھکاوٹ کی صورت میں زیادہ بولنے پر مائل ہو جاتے ہیں تو اپنے نئے واقف کار کو بتا سکتے ہیں کہ میں آج بہت تھکا ہوا ہوں اور بعض اوقات تھکاوٹ کے باعث میں بکثرت بولنے لگتا ہوں۔ میرا خیال ہے کہ میں آپ کو زیادہ زحمت نہیں دوں گا۔ یہ ضروری نہیں کہ ہر صورت حال میں یہ پیشگی اطلاع مفید مطلب ثابت ہو لیکن اگر موزوں انداز میں ہو تو یہ ابتدائی بُرے تاثر سے بچاسکتی ہے۔ اس سے دوسرا شخص چوکنا ہو جاتا ہے کہ آپ کی ابتدائی لغزشوں کو نظر انداز کرکے آپ کے اصل روپ میں جھانکے۔

راستے میں روکنا

یہ وہ صورت ہے جس میں آپ کسی برے ابتدائی تاثر کے پوری طرح ترتیب پانے سے پہلے اسے روک سکتے ہیں۔ اگر آپ محسوس کریں کہ صورت حال غلط سمت جا رہی ہے یا دوسروں کا ردعمل آپ کی خواہش کے برعکس ہے تو آپ اپنی بابت تاثر کو بالکل ابتدا ہی میں ٹھیک کرنے کی کوشش کر سکتے ہیں۔ مثلاً اگر میگان کو اپنے اس رجحان کا علم ہوتا کہ وہ نئے لوگوں سے جارحانہ انداز میں سوالات پوچھتی ہے تو وہ کہہ سکتی تھی کہ ”اوہو مجھے افسوس ہے۔ ہاں کہیئے آپ کیا کہہ رہے تھے؟“ وہ یہ کہہ کر بھی معذرت خواہ ہوسکتی تھی کہ ”بعض اوقات میں

بہت سوالات پوچھنے لگتی ہوں۔ مجھے شرمندگی ہو رہی ہے ہاں تو آپ کہہ رہے تھے کہ ...'' اس طرح میگان کو موقع ملتا کہ وہ ہنری کو اپنی بابت بہتر تاثر دے سکتی اور یوں ایک مثبت تصور کے ابھرنے کی راہ کھلی رہتی۔

بس ایک جست

کسی فرد سے آپ کی مڈبھیڑ کے دوران آپ کا مظاہرہ غیر تسلی بخش تاثر کا حامل رہا ہو پھر بھی آپ اس کی کسر پوری کر سکتے ہیں۔ ایک طریقہ براہِ راست معذرت خواہی کا ہے جس میں آپ ایک اور موقع کے طلب گار ہوں۔ اس میں ذرا ہوشیاری کی ضرورت ہوتی ہے اور اگر آپ کو اس فرد سے دوبارہ ملنے کی توقع نہیں تو اس طریقے کی ضرورت بھی نہیں رہتی۔ اگر میگان اور ہنری ایک پارٹی میں محض مہمان ہوتے تو پھر میگان کے لیے ہنری سے معذرت کرنے اور ایک اور موقع کی درخواست کچھ اس انداز میں کرنے کی بات بے ڈھب ہوتی۔ ''میں ذرا بہکی ہوئی تھی لیکن میرا وعدہ ہے کہ میں ہمیشہ ایسا نہیں کروں گی۔ کیا مجھے ایک موقع اور دیں گے ایک جام یا کچھ اور؟'' اس طرح میگان شاید توجہ طلبی کی ضرورت مند بلکہ منہ پھٹ لگتی۔

تاہم اگر میگان کی ہنری سے دوبارہ ملاقات کا امکان ہوتا (مثلاً اگر وہ ساتھی کارکن ہوتے۔ دونوں کے مشترکہ گہرے دوست ہونے یا وہ ایک دوسرے کی ہمسائیگی میں رہ رہے ہوتے تو اس صورت میں ''ایک جست لگانے'' کے طریقے سے مدد مل سکتی تھی۔ آیئے ہم اس طرح دیکھیں کہ میگان اور ہنری نئے کارکن ساتھی ہیں اور میگان کے لیے ضروری ہے کہ وہ اپنے متعلق برے تاثر کا ازالہ کرے۔ ایسی صورت میں وہ ہنری کو ''ای میل'' کے ذریعے یا زبانی یہ مختصر پیغام دے سکتی ہے۔ جس میں وہ اپنی غلطی کا اعتراف کرتی ہے اور صلح صفائی چاہتی ہے۔ مثلاً وہ یہ کہہ سکتی تھی کہ ''مجھے آپ کے ساتھ ملاقات میں لطف آیا لیکن میرا خیال ہے کہ میں ڈنر میں زیادہ پرجوش تھی اور میں آپ کو بولنے کا موقع نہ دے سکی۔ اگلی دفعہ جب ہم ملیں گے تو میرا وعدہ ہے کہ میرا انداز بہت دھیما ہو گا اور میں آپ سے آپ کی بابت زیادہ سننے کی خواہش مند ہوں گی۔'' اس قسم کا پیغام چھوڑنا ایک اچھا طریقہ ہوتا ہے تاکہ ہنری خود کو موقع پر چاروں شانے چت ہوتا محسوس نہ کرے۔

بظاہر نیک نیتی سے معذرت خواہی کا یہ طریقہ بے ڈھب اور تکلیف دہ نظر آتا ہے

لیکن اس سے معاملات سلجھ سکتے ہیں۔ اس مثال میں بیگان کی خود آگاہی اور ندامت اور ہنری سے تعلق قائم کرنے میں دلچسپی کا اظہار ہوتا ہے۔ اس طرح وہ اپنے متعلق برے ابتدائی تاثر کا مداوا زیادہ جلدی کر سکتی ہے، بہ نسبت اس صورت کے کہ وہ کچھ نہ کرے۔ لوگوں کا ردعمل بعض دفعہ زیادہ مثبت اور درگزر کرنے والا ہوتا ہے... بشرطیکہ آپ کی وجہ سے ان پر مرتب ہونے والے اثرات سے آپ اپنے باخبر ہونے کی اطلاع ان تک پہنچا دیں۔ اگر آپ سے کوئی ایسی حرکت سرزد ہوئی ہے جو حد درجہ اشتعال انگیز اور پریشانی کا باعث ہے (مثلاً میزبان کی توہین کرنا یا میز پر ناچنا وغیرہ) تو ایسی صورتوں میں بھی اس طریقے کا استعمال مفید ہوتا ہے۔

یہ براہِ راست طریقے آپ کے پہلے تاثر میں نقائص کا اعتراف ہونے کے علاوہ آپ کی طرف سے کھلے بندوں یا درپردہ معافی کی درخواست ہوتے ہیں اور اس میں یہ یقین دہانی بھی شامل ہوتی ہے کہ آپ کا یہ رویہ آپ کے عمل کے رویے کا عکاس ہے۔ البتہ یہ ضرور ہے کہ یہ براہِ راست طریقے اسی صورت میں مؤثر ہوں گے اگر آپ اپنے وعدے کی پاسداری کریں اور اگلی دفعہ اپنا رویہ درست رکھیں۔ اگر آپ کہیں تو یہ کہ ''میں ہر وقت اتنا زیادہ نہیں بولتا لیکن اگلی ملاقات میں بھی بغیر رکے بولتے چلے جائیں تو یہ اپنے لیے زیادہ گہرا کنواں کھودنے کے مترادف ہوگا۔

اور اگر آپ کو یہ معلوم ہی نہ ہو کہ بالخصوص، آپ کا وہ کون سا فعل تھا جو دوسروں کے بدمزہ ہونے اور بدکنے کا موجب بنا تو اس صورت میں معذرت خواہی زیادہ مشکل ہو جاتی ہے۔ آپ زیادہ سے زیادہ یہی کہہ سکتے ہیں کہ حالات جس نہج پر چلے گئے اس پر آپ کو افسوس ہے۔ اگر آپ کو اپنی غلطی کا علم نہیں تو غور وفکر سے سوچیں یا کسی اور سے رائے لے کر جو اس وقت موقع پر موجود تھا، سرزد ہونے والی لغزش کو بھانپ سکتے ہیں۔ اگر پھر بھی آپ کو یقین نہ ہو پائے تو پھر آپ بالواسطہ طریقوں کو آزما کر صورت حال پر قابو پانے کی کوشش کر سکتے ہیں۔

بالواسطہ طریقے دونوں صورتوں میں کارگر ہوتے ہیں۔ خواہ آپ یہ جانتے ہوں یا نہ جانتے ہوں کہ آپ کی غلطی کیا تھی۔ ان طریقوں سے آپ کھلم کھلا اپنی غلطی کا اعتراف یا اس پر معذرت خواہ نہیں ہوتے بلکہ وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ بگڑی صورت حال کو مجلسی قرینوں توجہ اور فیاضانہ برتاؤ سے سنوارتے ہیں۔ اور ہاں یہ طریقے صرف ان لوگوں کی صورت میں مؤثر ہو سکتے ہیں جن کے ساتھ مستقبل میں آپ کے رابطے جاری رہنے ہوں۔

مستقبل سے ملاقات

ساری پہلی ملاقاتیں ایک طرح کی نہیں ہوتیں۔ بعض دفعہ آپ کسی سے ملتے ہیں اور اس سے دوبارہ ملاقات کی بھی آپ کو توقع ہوتی ہے۔ مثلاً اپنے کسی کارکن ساتھی کے ساتھ۔ اسی طرح بعض دفعہ آپ کسی ایسے فرد سے ملتے ہیں جسے دوبارہ دیکھنے کی کوئی توقع نہیں ہوتی۔ جیسے ٹرین میں کسی سے اتفاقیہ ملاقات۔ کیا آپ کے خیال میں آپ کا رویہ ایسے لوگوں سے ملاقاتوں میں، جن سے دوبارہ مستقبل میں بھی ملاقات متوقع ہو، ایسے لوگوں سے مختلف ہوتا ہے جن سے مستقبل میں دوبارہ ملنے کی امید نہ ہو؟

ماہرین نفسیات نے ان دو قسموں کی ملاقات میں فرق کو دیکھا ہے۔ ایک سٹڈی میں دو دو افراد سے (جو ریسرچ میں شریک تھے) کہا گیا کہ وہ ایک دوسرے کے ساتھ پانچ منٹ تک بات چیت کریں کئی ایک جوڑوں کو بتایا گیا کہ ایک ہفتے کے بعد ان کی ملاقات دوبارہ ہوگی اور کئی دوسرے جوڑوں کو یہ نہیں بتایا گیا۔

حیرت انگیز طور پر ریسرچ میں شریک مختلف جوڑوں کا رویہ مختلف تھا اور نہ ان کے درمیان گفتگو میں زیر بحث موضوع مختلف تھے خواہ مستقبل میں ان کی ملاقات متوقع بتائی گئی تھی یا نہیں۔ البتہ ان کی اپنی بابت تشخیص مختلف تھی۔ جن کو دوبارہ ملاقات ہونے کا بتایا گیا تھا۔ وہ اس احساس میں مبتلا تھے کہ ان کی طرف سے ملاقات میں فراہم کی جانے والی اطلاعات کہیں کم اہم اور کم دلچسپ تھیں جتنا ان کے شریک گفتگو ساتھی سمجھتے تھے۔ ان کا یہ بھی خیال تھا کہ ان کی طرف سے دی گئی معلومات ان کے مدمقابل کی گفتگو میں شامل باتوں سے دلچسپ ہونے میں کمتر تھیں۔ جن لوگوں کو ان کی دوبارہ ملاقات ہونے کا نہیں بتایا گیا تھا، ان کے خیال میں ان کی گفتگو اپنے ساتھی کی گفتگو کے مقابلے میں زیادہ معیاری تھی یعنی زیادہ اہم دلچسپ اور واضح!

اس لیے جب آپ کسی نئے کارکن ساتھی سے ملتے ہیں تو آپ غالباً اپنی توقع سے زیادہ دلچسپ ہوتے ہیں۔ اس کے برعکس ٹرین میں آپ کا ہم سفر ساتھی شاید آپ کو اتنا مرعوب کن شوخ اور مؤثر نہ پائے جتنا آپ خود کو سمجھتے ہیں۔

بالواسطہ طریقے

وقت کو حالات کا دھارا بدلنے دیں

جب آپ کسی کے ذہن پر برا نقش ثبت کر دیتے ہیں تو دوسروں کا تصور آپ کی بابت ابتدا میں متعصّبانہ ہو جاتا ہے اور وہ آپ کو منفی انداز میں دیکھتے ہیں تاہم وقت گزرنے کے ساتھ آپ اپنے قدرتی شائستہ رویے کا اظہار کرتے ہیں وہ بالاخر آپ کے پہلے واحد برے رویے پر غالب آ سکتا ہے۔

اس میں صبر اور حوصلے کی اہمیت کلیدی ہے۔ لیکن آپ کو اس بارے میں پورا اعتماد ہونا چاہیے کہ اگر آپ کو کافی مواقع میسر آئیں اور بعد کی ملاقاتوں میں اپنی دلکشی کا اظہار کریں تو پلڑا آپ کے حق میں جھکنے کا امکان ہے۔

آپ عام طور پر خود کو دوسروں کا منظورِ نظر بنا سکتے ہیں۔ اگر آپ نئے واقف کاروں پر ذرا زیادہ توجہ دیں اور انہیں احترام دکھائیں جب تک آپ ان کے ساتھ کھل کر بے تکلفی کا طریقہ اختیار نہیں کر سکتے۔ اس وقت تک آپ ان کی کسی خصلت کا توصیفی انداز میں ذکر کریں اور ان چار معاشرتی معمولات کے تحفوں کو یاد رکھیں جن کا ذکر پہلے حصے میں آیا ہے۔ یہ خیال رکھیں کہ آپ اپنے ناراض واقف کار کو مدح سرائی، راہ و رسم، تفریحِ طبع اور خاطر مدارات فراہم کر رہے ہیں۔ اس کی سماجی خواہشات کی تکمیل پر توجہ دیں اور اس کے ساتھ مستقبل کی مڈ بھیڑ میں اپنا بہترین انداز پیش کرنے کی کوشش کریں۔

اگر میگان کا واسطہ اپنی فیکٹری میں (بطور ساتھی کارکن) ہنری سے اب بھی پڑتا ہے تو اسے اپنی بابت یہ باور کرانے کی کوشش کرنی چاہیے کہ وہ درحقیقت نرم خو ہے، دلچسپ ہے نہ کہ وہ ناقابل برداشت شخصیت ہے۔ رفتہ رفتہ ہنری اسے مختلف انداز میں دیکھنا شروع کر سکتا ہے اور یوں وہ اپنے ابتدائی برے تاثر کا ازالہ کر سکتی ہے۔

معاشرتی رواداری سے حالات کا توازن اپنے حق میں کرنا

اگر آپ اپنے متعلق تاثر کو زیادہ تیزی سے ٹھیک کرنا چاہتے ہیں تو آپ غیر معمولی عجلت والے طریقے پر عمل پیرا ہو سکتے ہیں۔ آپ اپنے مابعد رویوں کو اس طور سے وضع کریں کہ دوسرا فرد آپ کی قربت اور رفاقت میں زیادہ راحت اور سکون محسوس کرے۔ اس میں ہوشیاری یہ دکھانی ہوتی ہے کہ اپنے ناراض واقف کار کے ذاتی سٹائل کو اپنائیں۔ غالباً آپ کو

علم ہے کہ یہ کیسے کرنا ہے اور پوری جان پہچان والوں کے ساتھ گفتگو کے دوران آپ ایسا کرتے بھی ہیں۔ اس کا نچوڑ یہ ہے کہ آپ غیر معمولی طور پر متوجہ ہوں اور مجلسی تقاضوں کو پورا کرنے میں فیاضی سے کام لیں۔

پہلے آپ شخصیت کی سماجی اور اسلوبی ترجیحات کی طرف متوجہ ہوں۔ سماجی معاملات میں کن امور پر اس کی پسندیدگی نظر آتی ہے۔ اس کی خواہشات اور ضروریات کو سمجھیں اور پھر انہیں فراہم کریں اگر وہ نئے حالات و واقعات اور اطلاعات و معلومات کی بابت بات چیت کو پسند کرتا ہے تو آپ اپنی گفتگو نئی حاصل ہونے والی اطلاعات پر مرکوز رکھیں۔ اگر وہ تعلقات اور راہ و رسم کا خواہشمند ہو تو اپنے بارے میں اسے زیادہ سے زیادہ معلومات فراہم کریں اور ان پہلوؤں کی نشاندہی کریں جو آپ میں مشترک ہوں۔

اس کی حرکات وسکنات کو دیکھیں اور اپنی نقل وحرکت کو اس کے مطابق بنائیں اگر وہ آہستگی سے بات کرتا ہے تو آپ بھی آہستگی سے بولیں خواہ وہ آپ کی قدرتی رفتار (معمول) نہ بھی ہو۔ یہ بھی جائزہ لیں کہ وہ کس قدر بولنا چاہتا ہے اور آپ صرف تکمیلی حد تک بولیں اگر وہ زیادہ بولتا ہے تو آپ اپنی ترجیح سے قطع نظر کم تر بولیں یاد رکھیں کہ اچھا تاثر دینا دوسروں کی ضروریات پوری کرنے میں ہے۔ آپ کی اپنی نہیں۔ جب تعلقات میں بہتری آ جائے تو آپ اپنی ذاتی سٹائل کا مظاہرہ کر سکتے ہیں۔

اس طرح میگان، ہنری کی خوشنودی زیادہ جلدی حاصل کر سکتی ہے، بجائے انتظار کرنے کے کب وقت اس کے حق میں پلٹا کھائے۔ گو اس طریقے میں بھی کچھ وقت درکار ہوگا لیکن یہ بعد کی ملاقاتوں کو زیادہ خوشگوار بنا دے گا اور ان کی بحالی جلد ہوگی۔

خلاصہ

ہم سب پہلا تاثر برا دیتے ہیں۔ کم از کم کبھی کبھار ایسے ضرور ہوتا ہے۔ یہ انسانی خصلتوں کا ایک تقاضا ہے۔ بعض اوقات آپ کی بابت تاثر محض آپ کی کسی کے ساتھ لمحاتی ناراضگی کا شاخسانہ ہوتا ہے اور ضروری نہیں کہ وہ آپ کا صحیح عکس ہو۔

آپ ہر شخص کو پسند نہیں آ سکتے۔ اور یہ ٹھیک بھی ہے لیکن اگر آپ مثبت راہ و رسم رکھنے کے خواہش مند ہوں تو آپ اپنے ابتدائی منفی رویے کا ازالہ کر سکتے ہیں۔ تھوڑے سے حوصلے اور کوشش سے آپ کے مثبت تعلقات استوار ہو سکتے ہیں۔

اگر آپ اپنے برے تاثر میں اصلاح چاہتے ہیں اور جس طریقے سے چاہتے ہیں اس کا دارومدار صورت حال کی نوعیت، آپ کے لیے تعلق کی اہمیت۔ مستقبل میں ملاقاتوں کے مواقع اور آپ کے غلط اقدام کی نوعیت پر ہوگا۔ اس کی کوئی ضمانت نہیں کہ آپ اپنے متعلق تمام برے تاثرات کا ازالہ کر سکتے ہیں۔ بعض دفعہ آپ کی اس فرد سے دوبارہ ملاقات کا کوئی امکان نہیں ہوتا اور کئی لوگ معاف کرنے والے نہیں ہوتے۔ ایسی صورتوں میں آپ ردعمل کو قبول کر کے چلتے بنتے ہیں۔ آپ اپنے تجربے سے سبق حاصل کر کے، آئندہ ایسی غلطی کرنے سے بچ سکتے ہیں اور پہلے غلط تاثر دینے سے گریز کر سکتے ہیں۔

چودھواں باب

دوسروں کی بابت رائے پر نظر ثانی

پہلے تاثرات کی بابت علم سے آپ کو ایک اور فوقیت حاصل ہوتی ہے۔ اس کی بدولت آپ لوگوں کو زیادہ بہتر طور پر سمجھ سکتے ہیں۔ جیسا کہ پہلے اور دوسرے حصے میں مختصراً بیان کیا جا چکا ہے کہ پہلا تاثر درست نہیں بھی ہوسکتا۔ لوگ اکثر کسی ان جان سے ملتے وقت الجھن کا شکار ہوتے ہیں اور اس الجھن کا اظہار ان کے ایسے رویوں سے ہوتا ہے جو ان کے معمول کے رویوں سے ہٹ کر ذرا مختلف ہوتے ہیں۔ کیا آپ نے کبھی کسی ایسے فرد کو پسند کیا ہے جس نے پہلا تاثر برا دیا ہو؟ غالباً بسا اوقات نہیں! بالعموم ہم ایسے لوگوں کی صحبت کے متمنی نہیں ہوتے جنھوں نے پہلے پہل اپنی بابت برا تاثر دیا ہو۔ ہم شاید ان سے دوبارہ کبھی ملاقات کے خواہشمند نہ ہوں۔ سوائے کسی مجبوری کی صورت کے۔ مثلاً اگر وہ ہمارا پڑوسی ہے یا ساتھی کارکن ہے۔

کتنے لوگوں کے بارے میں آپ نے ان کی حقیقی شخصیت کو سمجھے اور ان کی خوبیوں کو پرکھے بغیر، غلط رائے قائم کی ہے یا سرے سے انہیں مسترد کر دیا ہے؟ اس سلسلے میں آپ پہلے تاثر کو سمجھنے کی اپنی صلاحیتوں سے فائدہ اٹھا کر بہتر طور پر جان سکتے ہیں کہ دوسرے آپ کو کیا ''پیغام'' دینے کی کوشش کر رہے ہیں۔ آپ پر یہ انکشاف بھی ہوسکتا ہے کہ وہ مخصوص اعمال و افعال جن کے باعث آپ برگشتہ ہوئے، دراصل وہ دلچسپی اور چاہت کی علامات تھیں۔ یوں آپ عجلت میں کیے گئے اپنے کئی ابتدائی فیصلوں پر نظر ثانی کر سکتے ہیں۔

اپنے سے علم (نئی معلومات) کی روشنی میں آپ اپنی تقریر کا لب و لہجہ بھی بدل سکتے ہیں۔ ایک اکتا دینے والی اور مایوس کن صورت حال کو باہمی طور پر قابل اطمینان اور پرسکون بنا سکتے ہیں اور خود کو مستقبل کے مثبت تجربوں کے لیے پیش کر سکتے ہیں۔

ترتیب بدل دیں

ہمیشہ دوسرے کی نیت کو سمجھنا چاہیے۔ دوسرے حصے میں مختصراً بیان کیے گئے مفروضات کی بنیاد وہ مخصوص طریقے تھے جن کا مشاہدہ کرنے کے بعد لوگ دوسروں کے رویوں سے آگاہ ہوتے ہیں۔ مثال کے طور پر ایسے لوگ جو اپنی کمزوریوں کا اظہار دوسروں کے سامنے کرتے ہیں انہیں بااعتماد سمجھا جاتا ہے۔ جو لوگ اپنی ذات سے متعلق بہت زیادہ باتیں کرتے ہیں انہیں خودغرض تصور کیا جاتا ہے۔ تاہم یہ مفروضات صحیح ہو بھی سکتے ہیں اور نہیں بھی۔ اور ان تصورات سے کسی کی شخصیت کا حقیقی پرتو نہیں ملتا۔ ہاں اگر تو یہ لوگ مستقل طور پر اپنے ان رویوں کا مظاہرہ کریں تو پھر البتہ ان سے منسوب خصلتوں کا ان پر اطلاق ہو سکتا ہے۔

لیکن آپ یہ فیصلہ کسی سے پہلی بار ملنے پر نہیں دے سکتے۔ آپ کو ابھی اس کے معمول کے رویوں اور طرز عمل کی مثالوں کو دیکھنے کا موقع نہیں ملا اور پہلی ملاقاتوں میں بالعموم لوگوں کے جو رویے سامنے آتے ہیں وہ ان کے معمول کے رویوں سے مطابقت نہیں رکھتے۔ اس لیے آپ چاہیں گے کہ لوگوں کے رویوں میں مخفی، ان کے ممکنہ عزائم اور ارادوں پر غور کریں اور انہیں شک کا فائدہ دیں۔ آپ اس نتیجے پر پہنچ سکتے ہیں کہ بدمزہ اور بددل کرنے والے کئی رویے دراصل آپ سے دلچسپی کی بالواسطہ نشانیاں اور اشارے ہیں۔

ان جدولوں کو یاد کریں (دوسرے حصے میں دیئے گئے) جن میں ہم نے آپ کے دانستہ یا نادانستہ پیغامات پر بحث کی تھی۔ اب آپ جدول میں دیئے گئے اشاروں پر مبنی پیغامات کی ترتیب کو الٹا کر بدل دیں تو آپ دوسروں کے ارادوں کو سمجھ سکتے ہیں۔ مثلاً کوئی اگر اپنی پہلی ملاقات کے دوران، اپنے بارے میں ثقیل معلومات کا پشتارہ آپ پر لاد دیتا ہے تو ابتدائی طور پر آپ یہی سمجھ سکتے ہیں کہ وہ ضرورت مند ہے یا اپنے خیالوں میں گم رہتا ہے لیکن اگر آپ پہلے تاثر کی بابت اپنی بصیرت کو استعمال کریں تو آپ اس حقیقت کو بھانپ سکتے ہیں کہ متعلقہ فرد آپ کی رفاقت کو اپنے لیے باعث تسکین و راحت ہونے کا ''پیغام'' آپ تک پہنچا رہا ہے اور آپ کے ساتھ مزید وابستگی کا خواہشمند ہے۔ اگر کوئی آپ کی طرف جھکنے کی بجائے پرے ہٹتا ہے اور مسکراتا نہیں تو آپ کے خیال میں وہ اکھڑ مزاج یا آپ سے بے اعتنا ہو سکتا ہے۔ جبکہ دراصل وہ آپ کی بابت متجسس ہو لیکن پہلی ملاقات کے باعث شرم اور جھجک

محسوس کرتا اور بے یقینی کی کیفیت میں ہو۔ ذیل کے گوشوارے میں ہم نے کئی غیر دلکش رویوں میں ممکنہ نیک خواہشات کو اجاگر کیا ہے۔

دوسرے اگر ایسے کریں	تو آپ ان کی بابت کیا سوچیں گے	ان کا اپنا ارادہ کیا ہوگا؟
اثر آفریں اطلاعات دیں	حمائت طلب	آپ میں دلچسپی لیتے ہیں آپ کے منظور نظر ہونا چاہتے ہیں
ایسے موضوعات پر لیکچر دیں جن پر انہیں عبور حاصل ہے	خود فریب، خود بین، اکتا دینے والے	آپ کو دلچسپ نظر آئیں تواضع کریں خبر دیں
جواب میں بڑا تفصیلی ردعمل ظاہر کریں	خود خیال بور کرنے والے، غیر حساس	اپنا جوش و جذبہ دکھانا کاروبار حیات میں مصروف
تعارف کے منتظر ہوں	بیگانے، بے اثر غیر سکون بخش غیر دلچسپ	خواہ مخواہ دخل اندازی سے پرہیز، قدرتی انداز
مسکرانے میں ناکام رہیں	لاتعلق، منفی مزاج	قدرتی انداز تیز پن
دوسروں سے زیادہ بلند آواز میں بولیں	شیخی خور، تندمزاج اپنے خیال میں مست	بااعتماد خوش مزاج دلچسپ
دوسروں کو بولنے کا موقع نہ دیں	خود بین، وابستگی کے لیے ناموزوں	دلچسپ باخبر

اپنی متعصّبانہ سوچ سے آگاہ ہوں

یاد کریں ہم نے پہلے تاثر کے سلسلے میں فلٹر کا ذکر پہلے حصے میں کیا تھا۔ دوسروں کی بابت آپ کے تصورات جس طرح تشکیل پاتے ہیں اس کی تفصیل یوں ہے:

ا) آپ کو لوگوں کی بابت ابتدائی معلومات حاصل ہوتی ہیں۔ آپ ان کی حرکات و سکنات چال ڈھال کو دیکھتے ہیں اور یہ کہ وہ کیا کہتے ہیں ان کا جوابی ردعمل کیا ہوتا ہے۔

۲) ان ابتدائی معلومات کی بنیاد پر، ان کا ایک تصور آپ کے ذہن میں ابھرتا ہے۔ اسی تصور کی روشنی میں آپ رائے قائم کرتے ہیں کہ وہ کس مزاج کے ہیں اور مستقبل میں ان کا رویہ کیسے ہوگا۔

۳) تب آپ متعلقہ فرد کو اپنی معلومات کے فلٹر (چھلنی) میں سے گزرتے دیکھنے اور پھر فیصلہ کرنے کی بابت تصور کرتے ہیں۔ ہر دوسرے فرد کی طرح آپ کو بھی یقین ہوتا ہے کہ آپ کردار جانچنے کے لیے اچھے جج ہیں۔ آپ کو ایسی معلومات کی جستجو ہوتی ہے جو آپ کے پہلے تصور کے مطابق ہوں اور آپ ایسے رویوں پر زیادہ توجہ نہیں دیتے بلکہ انہیں نظر انداز کرتے ہیں جو آپ کے تصور سے ہم آہنگ نہ ہوں۔

چھن کر حاصل ہونے والے تاثرات میں عام غلطیاں

دوسروں کی بابت معلومات کے تجزیے اور چھان پھٹک میں ہر ایک سے غلطیاں ہو سکتی ہیں۔ اگر آپ ان غلطیوں سے آگاہ ہوں تو ان میں کمی آ سکتی ہے۔

آپ کی بنیادی غلطی کسی کے مخصوص رویے کو عارضی یا خارجی اثر کا نتیجہ قرار دینے کی بجائے اس کا تعلق اس کی عمومی شخصیت کے ساتھ جوڑنا ہے۔ اس غلطی سے بچنے کا طریقہ ہمیشہ یہ یاد رکھنا ہے کہ لوگوں کی سوچ اور رویوں کا دارومدار موقع اور محل کی مناسبت سے ہوتا ہے۔ اگر آپ کا کوئی ساتھی کارکن آپ کے ساتھ ملاقات کے دوران بیگانگی سے پیش آتا ہے تو اس کی شخصیت سے متعلق کوئی رائے قائم کرنے سے پہلے یہ سمجھ لیں کہ اسے ابھی ابھی کوئی پریشان کرنے والی خبر ملی ہے یا افسر سے جھاڑ پڑی ہے۔ اگر کسی ڈنر پارٹی میں آپ کے ساتھ والی نشست پر بیٹھی ہوئی خاتون تنہا اور خاموش نظر آئے تو اسے تلخ مزاج سمجھ کر مسترد کرنے سے پہلے آپ یوں سوچ سکتے ہیں کہ ابھی کسی نے اس سے کوئی ایسی بات کہہ دی ہے جس کی وجہ سے وہ کسی سوچ میں کھوئی بیٹھی ہے یا ویسے ہی اس کی طبیعت ناساز ہے۔ اگر آپ کریدنا چاہیں تو آگے بڑھ کر کسی سے اس کی خیر و عافیت خود بھی دریافت کر سکتے ہیں۔ اس طرح آپ کو اس کے رویے میں سرد مہری کی اصل وجہ کا پتہ چل جائے گا۔

متعصّبانہ سوچ کی ایک اور وجہ فریب خیالی ہے۔ یہ اس وقت ہوتا ہے جب آپ یہ فرض کر لیں کہ کئی رویے یا عادات اور خصلتیں ایک دوسرے کے ساتھ پیوست اور لازم و ملزوم

ہوتی ہیں۔ مثلاً اگر آپ دیکھتے ہیں کہ کوئی ترش رو ہے تو آپ فرض کر لیتے ہیں کہ وہ خود بین ۔ بے سمجھ اور کمزور بھی ہو گا چاہے آپ نے اس میں ان خصوصیتوں کو نہ بھی دیکھا ہو اور نہ وہ اس میں پائی جاتی ہوں بلکہ مذکورہ فرد کا کج خلق ہونا اپنی جگہ لیکن اس کے ساتھ ہی وہ مشفق، ہوشیار، ہونہار اور فیاض بھی ہو۔ اس بات کو ذہن میں رکھیں اور کسی کو ''سب اچھا'' یا ''سب برا'' کے طور پر دیکھنے کے رجحان پر قابو پائیں۔

آپ کے بے مثل تعصّبات

جہاں اوپر بیان کیے گئے تعصّبات پر مبنی غلطیاں ہم سب سے ہوتی ہیں۔ وہاں ہم میں سے ہر ایک کے کئی ذاتی تجربات اور ترجیحات بھی ہمارے تصورات کو احمقانہ طور پر تعصب سے آلودہ کرنے کا موجب ہوتی ہیں۔

''اس نے مجھے اپنے ایک پرانے واقف کار کی یاد دلا دی''

ہم سب زندگی میں بے شمار تجربات سے گزرتے ہیں جو ہمارے خیالات اور نظریات پر اثر انداز ہوتے ہیں۔ کلاڈیا یا برائن کے ناموں سے ہمیں اس وجہ سے عقیدت یا نفرت ہوتی ہے کیونکہ ان ناموں والے افراد کے ساتھ کچھ تجربات کی یادیں وابستہ ہوتی ہیں۔ ہم کئی رویوں کے معاملے میں ہم اپنے ایک ہی ڈگر پر قائم سکہ بند (روایتی) اور لگے بندھے خیالات سے کام لیتے ہیں۔ مثلاً آپ کی سوچ یوں ہوسکتی ہے کہ فلاں قسم کے لوگ جن کا تلفظ آپ کے سابقہ آفیسر کے تلفظ سے ملتا ہے، گھٹیا اور پست ہوتے ہیں۔ ایسے لوگ جن کی مسکراہٹ آپ کی دادی اماں کی مسکراہٹ جیسی ہے بڑے پیارے ہوتے ہیں۔ آپ کے بہنوئی کی طرح ہر وقت اپنے متعلق باتیں کرنے والے لوگ برخود غلط ہوتے اور آپ کی سابقہ گرل فرینڈ کی طرح ہر بات کو کاٹنے والے لوگ نفسیاتی روگ میں مبتلا ہوتے ہیں جبکہ یہ صحیح نہیں ہوتا۔

کئی رویوں سے آپ کے ذہن میں کئی دوسرے ایسے لوگوں کی یاد تازہ ہو جاتی ہے جن کے رویے ان سے مماثل ہوں اور آپ اپنے ذہن میں محفوظ سارے تاثرات اور خیالات، ان رویوں کے حامل۔ اپنے نئے واقف کار افراد پر چسپاں کر دیتے ہیں۔ جبکہ آپ کو یاد آنے والے لوگوں پر وہ ان کی نسبت زیادہ صادق آتے ہیں۔

دوسرے لوگ آپ کے نئے واقف کاروں سے متعلق شاید آپ کی رائے سے ہم

آہنگ فیصلہ نہ کر سکیں۔ جہاں آپ ان سب تعصّبات سے چھٹکارا نہیں پا سکتے۔ وہاں آپ اپنے فیصلے کی شدت اور سختی میں کمی لا سکتے ہیں۔ خود کو تعصب سے پاک کرنے کے لیے پہلا قدم آپ کی آگہی ہے۔ اگر آپ کسی کے خلاف اپنے احساسات کے شدید ہونے سے آگاہ ہیں تو خود کو ٹٹولیں اور سوچیں کہ آیا اس نے آپ کو، پہلے سے واقف کسی فرد کی یاد دلائی ہے۔ پھر آپ نئے فرد کی بابت اپنی ذاتی بدگمانی پر مشتمل ان احساسات سے نجات حاصل کرنے کی کوشش کر سکتے ہیں۔

میرے بہت قریب: ''وہ مجھے اپنی یاد دلاتا ہے''

بعض دفعہ ایسے ہوتا ہے کہ لوگوں کا کوئی فعل کسی معاملے میں آپ کی دکھتی رگ کو چھیڑنے کے مترادف ہوتا ہے جس کے متعلق آپ پہلے سے حساس ہوتے ہیں۔ کوئی ایسی کمزوری جو آپ کے لیے زود حس ہو۔ جس سے آپ نبرد آزما ہوں یا جس پر آپ قابو پا چکے ہوں۔ آپ کا ردعمل ایسے لوگوں کے خلاف شدید ہوسکتا ہے جو کسی ایسے پہلو پر بات کریں جسے آپ اپنی کمزوری سمجھتے ہوں۔ مثال کے طور پر آپ کی کسی ملنے والے کی بابت بری رائے ہوسکتی ہے۔ اگر وہ موسیقی کے شعبے میں کامیاب ہو جبکہ آپ کوشش کے باوجود آپ اس شعبے میں اپنی خواہش اور خواب کو شرمندہ تعبیر نہ کر سکے ہوں۔ یا آپ ان لوگوں پر معترض ہو سکتے ہیں جن میں وہ کمزوری موجود ہو جس پر آپ قابو پا چکے ہوں اور پھر بھی اس کی بابت حساس ہوں۔ مثلاً جب آپ ان لوگوں کی بابت معترض ہوں جو الفاظ کا غلط اور بے موقع استعمال کرتے ہیں، اسی طریق سے جیسے پہلے آپ بھی کیا کرتے تھے یا وہ جو سگریٹ نوشی کرتے ہوں جبکہ ماضی میں آپ بھی سگریٹ نوشی کرتے رہے ہوں یا اب ترک کر چکے ہوں۔

آپ اس تعصب پر قابو پا سکتے ہیں بشرطیکہ آپ اپنی ذات سے منسلک کسی مسئلے میں ظاہر ہونے والے، اپنے ردعمل پر ذرا توجہ دیں۔ اگر آپ اس پر ذرا غور کریں تو دراصل آپ اپنے نفسی ردعمل کو مثبت شکل دے سکتے ہیں... جس کی بنیاد یہ احساس ہو گا کہ اس فرد کے ساتھ کئی خصلتیں ملتی جلتی اور مشترک ہیں۔

اپنے ذہنی انتشار کے باعث متعصب ہونا

کسی کی بابت فیصلہ دینے میں کئی نفسیاتی رجحانات کے علاوہ بھی غلطی کے امکانات

ہوتے ہیں۔ ان کی نشاندہی کے سلسلے میں ماہرین اس نتیجے پر پہنچے ہیں کہ محض توجہ میں کمی، غلط فہمیوں کا سبب بن سکتی ہے۔ ایک تحقیقی مطالعہ میں لوگوں کے ان مختلف النوع تاثرات کا جائزہ لیا گیا جب انہیں انٹرویو لینے کے دوران، توجہ ہٹانے والی کیفیت کا سامنا تھا۔ نتائج سے معلوم ہوا کہ انٹرویو لینے والے وہ لوگ جن کی توجہ انٹرویو کے دوران بہت زیادہ بٹی ہوئی تھی اور وہ جس کا انٹرویو لے رہے تھے اس کی طرف زیادہ متوجہ نہیں ہو سکے تھے، وہ بالآخر اپنے رویے میں متعصب پائے گئے۔ انہوں نے ایسے سوالات دریافت کیے جن کے جوابات ان کئی غلط توقعات کے مطابق تھے جو انہیں انٹرویو سے پہلے دلائی گئی تھیں۔ انٹرویو لینے والوں کے غیر متعصّبانہ رویہ رکھنے کے ارادوں اور کوششوں کے باوجود بھی نتیجہ یہی رہا۔

اس کا کیا مطلب ہے؟ اگر آپ کا ذہن کئی معاملات کی سوچ بچار میں الجھا ہوا ہے تو قرین قیاس یہی ہے کہ آپ دوسروں کو متعصّبانہ طریقے سے دیکھیں گے۔ اگر آپ کا ذہن صاف ہے۔ انتشار کا شکار نہیں تو امکانی طور پر آپ کا فیصلہ ان کے بارے میں زیادہ صحیح ہوگا۔ اس لیے آپ اپنے ملنے والوں کے ساتھ زیادہ نرمی سے پیش آئیں جب آپ مصروف ہوں یا ذہنی انتشار میں مبتلا ہوں۔

راہِ عمل تبدیل کریں

خواہ آپ کسی کے رویے سے ایک دو بار بددل بھی ہوئے ہوں پھر بھی آپ اپنی گفتگو کے لب و لہجہ سے دوسرے کو اس کا علم نہ ہونے دیں۔ اگر آپ اس کی اکڑفوں اور خود پسند متکبرانہ رویے پر ردعمل دکھانے کی بجائے بدستور خوش مزاج رہیں تو اس طرح آپ اس کا موڈ بحال کر سکتی ہیں اور ایک پرلطف گفتگو شروع ہو سکتی ہے۔ اگر آپ اپنی توجہ اس کو پرسکون رکھنے اور اس کی بات سمجھنے پر مرکوز رکھیں تو جواب میں وہ بھی متوجہ ہو سکتی ہے۔

آپ ایک سیدھی سادی، بلکہ ناخوشگوار گفتگو کو، اس کا رخ موڑنے کی ابتدا سے ایک مثبت شکل دے سکتی ہیں۔ مثلاً اگر آپ کسی کا لیکچر سن سن کر تنگ آ چکے ہوں تو آپ اس سے سوالات پوچھنا ختم کر دیں۔ پھر دیکھیں آیا وہ موضوع کو بدلتا ہے۔ اگر آپ انتظار کرتے کرتے تھک گئی ہوں کہ آپ سے کچھ پوچھا جائے تو آپ خود کوئی خبر سنا دیں اور دیکھیں کہ حالات کس رخ پر جاتے ہیں۔ اگر کوئی اپنی کہے جانے پر ہی کمربستہ ہو اور آپ کے صبر کا پیمانہ چھلکنے کو ہو تو اپنی حس مزاح کو استعمال کریں تاکہ ذہنی تناؤ میں کمی آئے یا موضوع گفتگو کو اس

طرح تبدیل کریں کہ آپ دونوں کے لیے سکون کا سبب ہو۔

بغض کو جانے دیجیے

پہلے تاثر سے متعلق، آپ کی بصیرت کے باوجود یہ ناگزیر ہے کہ کئی لوگ آپ کے ذہن میں اپنے منفی اثرات چھوڑیں گے۔ ہوسکتا ہے کہ آپ کا کوئی نیا کارکن ساتھی، حال ہی میں خریدی ہوئی اپنی ''ہم وی'' (کار) کا تذکرہ ایسے فخریہ اور متکبرانہ انداز میں کرے جو آپ کو ناگوار ہو بلکہ آزردگی کا باعث بنے اور آپ ردعمل میں اس ساتھی کو رَد کر دیں جو آپ کی رنجش کا سبب بنا۔ بعد میں چاہے وہ شائستگی سے پیش آتا رہے اور اس کا رویہ مشفقانہ ہو۔ وہ آپ کی خیریت دریافت کرے آپ کے بال بچوں کا پوچھے۔آپ کے کام کی تعریف کرے اور اپنی کئی کمزوریوں سے آپ کو آگاہ کرے لیکن جیسا کہ تیرھویں باب میں بیان کیا جا چکا ہے، اس کو اپنے پہلے برے تاثر کا ازالہ کرنے میں وقت لگے گا کیونکہ آپ کے ذہن میں ابھی تک اس کی وہ متکبرانہ روش موجود ہے۔ جس کا اظہار اس نے اپنی نئی ''ہم وی'' خریدنے پر کیا تھا۔اس لیے آپ اس کی دلکش خوبیوں کو کھلے دل سے نہ دیکھ پائیں گے۔

لیکن ایک برے تاثر کو پلے باندھ لینا، بغض وعناد کو گلے لگانے کی مانند ہے۔ اس کا مطلب، دوسرے فرد کی پوری قدر و قیمت اور فضیلت یا اس کے پس منظر کی اہمیت سے منکر ہونا ہے اور اپنی سوچ و سمجھ کے بل بوتے پر ہٹ دھرمی کا مظاہرہ ہے۔ اس لیے اپنے پہلے تاثر کو یقین کامل کا درجہ نہ دیں اور اس کے حق میں صفائی کو قبول کرنے پر آمادہ ہوں۔ اس طرح آپ کسی کو بہتر طور پر سمجھنے کی راہ میں اسے نقطہ آغاز جانیں تو آپ لوگوں کو بڑے معقول طریقے سے سمجھ سکتے ہیں۔

کوشش کریں کہ کسی کے پہلے ناقص تاثر کی تصدیق نہ ہو پائے خود کو اس کی یاددہانی کرائیں کہ اس شخص کی ایک پوری زندگی گزری ہے جس کی بابت آپ کو کچھ معلوم نہیں اور غالب امکان یہی ہے کہ وہ کئی پسندیدہ خوبیوں اور صفات کا مالک ہوگا۔ اس سوچ کے نتیجے میں آپ کو اس کی کوئی مثبت خوبیوں کا علم ہوگا جو آپ کو شروع میں نظر نہیں آئیں۔ ہوسکتا ہے کہ آپ کو ''ہم وی'' کے مالک ساتھی کارکن میں ایک تخلیقی حس مزاح نظر آئے۔ ممکن ہے وہ آپ کا شکر گزار ہو۔ یہ بھی ہوسکتا ہے کہ وہ پیسٹری بنانے کا اعلیٰ کاریگر ہو یا فوج میں اعلیٰ خدمات انجام دی ہوں۔

کسی کی بابت فیصلہ کرنے میں تاخیر آسان کام نہیں لیکن ایسے کہا جا سکتا ہے۔ یہ آپ کے لیے ایک چیلنج کی حیثیت رکھتا ہے کہ آپ کسی کی بابت اپنے اولین احساسات کے زیر اثر اس سے اپنی راہ و رسم کے دروازے بند نہیں کریں گے۔ اور آپ اس کا صلہ بھی پاتے ہیں۔ آپ کو اس کی بدولت بہت سے دلچسپ تفریحی اور معاشرتی تجربات حاصل ہوتے ہیں اور غیر متوقع طور پر آپ کی اس سے دوستی کے علاوہ کئی وابستگیاں ہو جاتی ہیں۔

اگر آپ کسی کو ایک ''دوسرا موقع'' فراہم کرتے ہیں تو شاید وہ آپ کو اچھا پہلا تاثر دے۔

حرفِ آخر (نتیجہ)

ہر دفعہ جب آپ کا کسی سے آمنا سامنا ہوتا ہے تو وہ مرد ہو یا خاتون آپ اس پر اثر انداز ہوتے ہیں اور خود بھی اس سے متاثر ہوتے ہیں۔ یہ آپ کے اپنے اختیار میں ہے کہ آپ اسے مثبت، منفی یا زندگی کا رخ موڑ دینے والا اثر بنا ڈالیں۔ یہ انتخاب آپ کو خود کرنا ہوتا ہے۔

> میں اس خوفناک نتیجے پر پہنچا ہوں کہ میں خود فیصلہ کن عنصر ہوں۔ یہ میری ذاتی سوچ ہے جو آب و ہوا کو بناتی ہے۔ یہ میرا اپنا موڈ ہے جس سے موسم تشکیل پاتا ہے۔ میں بے پناہ قوت کا مالک ہوں۔ جس سے میں زندگی کو قابل رحم یا خوشیوں سے بھرپور بنا سکتا ہوں۔ میں اذیت دینے کا ہتھیار یا فیضان کا وسیلہ بن سکتا ہوں۔ میں تذلیل و تحقیر بھی کر سکتا ہوں یا مذاق اور تفریح بھی۔ میں دل دُکھا، یا دل جوئی کر سکتا ہوں۔ ہر قسم کی صورتِ حال میں میرے جوابی ردعمل سے ہی یہ فیصلہ ہو پاتا ہے کہ بحران میں اضافہ ہوا ہے یا کمی آئی ہے اور کوئی فرد انسان دوست ہے یا انسان دشمن!
>
> (گوئٹے)